

COLLEGIUM

Practic

Editura POLIROM

Iaşi, B-dul Copou nr. 4, P.O. Box 266,6600 Bucureşti, B-dul I.C. Brătianu nr. 6, el. 7

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale:

PIERRON, CATHERINE ŞI ODILE

Cum să scriem l Catherine şi Odile Pierron;

trad. de Bogdan Geangalău – Iaşi: Polirom, 1999

(COLLEGIUM, Practic)

Tit. Orig. (fie): Savoir écrire pour être efficace Bibliogr.

ISBN: 973 – 683 – 304 – 6

I. Pierron, Odile
II. Geangalău, Bogdan (trad.)
CIP: 808
Printed în ROMÂNIA

Catherine şi Odile Pierron
CUM SĂ SCRIEM

Traducere de Bogdan Geangalău
POLIROM

1999

CUPRINS

INTRODUCERE

Amintiţi-vă! Ultima dată când aţi redactat un document… era… o scrisoare către Asigurările sociale? O corespondenţă comercială? Un raport către superiorul ierarhic? Un memoriu la finalul studiilor? Şi v-aţi întrebat:

— Cum să încep, cum să pornesc?

— S-au strecurat greşeli?

— Şi stilul meu, ce vor crede despre el? etc.

V-aţi pus întrebări, acele întrebări agasante pentru că rămân fără răspuns, singurul care v-ar putea da unul fiind chiar cititorul vostru. Dacă din întâmplare, într-o zi, vă va spune ce crede el despre hârtia dumneavoastră, atunci va fi prea târziu; scrisul este o mâncare care se serveşte caldă. De aceea am hotărât să vă facem să începeţi lectura cărţii prin intermediul acestor faimoase întrebări.

Unele dintre ele fac parte în primul rând din preocupările celui care redactează:

— Pagina goală.

— Greşelile şi termenii improprii.

— Abuzul de repetiţii.

— Scăderea creativităţii.

— Lipsa de stil.

Aceste întrebări jalonează în consecinţă prima parte, consacrată exprimării. Ele contribuie la uşurarea trecerii de la idee la cuvânt.

A doua parte vi se adresează vouă, celor care aţi înţeles că, în ciuda ideilor clare şi a cuvintelor precise, nu vă atingeţi obiectivul… pentru că aţi uitat de cititorul vostru. Această parte vă oferă într-un anumit fel mijloacele pentru a colabora cu el, pentru a comunica:

— Să fiţi apropiaţi de cititor.

— Să-l introduceţi într-o anumită atmosferă.

— Să-i puneţi întrebări.

— Să folosiţi virtuţile normelor şi

— Virtuţile îndrăznelii.

În sfârşit, anumite ocazii – cum ar fi redactarea unei reclamaţii, a unui raport, a unui

memoriu – vă determină să-l consideraţi pe cititor aproape un adversar. Cuvintele ar trebui atunci să-l incite, să-l determine să vă ofere o explicaţie, să-i clatine anumite păreri… Nu se mai pune problema de a-i împărtăşi pur şi simplu, ci de a-l cuceri. Opriţi-vă în acest caz la cea de a treia parte:

— Învăţaţi să argumentaţi.

— Aduceţi dovezi.

— Construiţi-vă argumentaţia.

— Argumentaţi ca să câştigaţi.

— Verificaţi puterea argumentelor.

Din momentul în care începeţi lectura acestei lucrări, demaraţi şi o muncă de autoformare. Cu alte cuvinte, pentru a profita de sfaturile şi mijloacele propuse, îmbinaţi gestul cu reflecţia; cu creionul în mână adnotaţi, încercaţi, criticaţi, adăugaţi, deci scrieţi. De fapt, lectura activă pe care v-o sugerăm înseamnă numeroase exerciţii de observaţie şi de antrenament. În consecinţă, avem convingerea că priceperea de a scrie nu este

exclusiv instrumentală. De asemenea, am încercat să explicăm care sunt atuurile sau zonele voastre de fragilitate cu ajutorul ipotezelor psihosociale. Această lămurire vă va permite, sperăm, să luaţi în considerare raporturile pe care le întreţineţi cu scrisul. Este un lucru indispensabil înainte de a ne gândi să schimbăm obiceiuri, tehnici…

PARTEA I

CAPITOLUL 1

A ŞTI SĂ FORMULEZI CEEA CE AI DE SPUS

Depăşiţi frica Ce este această frică? *de pagina albă* „Îmblânziţi" vocile interioare

CAPITOLUL 2

pentru a depăşi frica

Evitaţi abuzul de repetiţii

Reperaţi greşelile şi termenii improprii

CAPITOLUL 3

Cum apare şi cum se dezvoltă greşeala? Cum se limitează greşelile?

CAPITOLUL 4

De ce repetiţia este considerată o dovadă de stângăcie? Căutarea sinonimică

Ilustraţi-vă ideile De unde provine monotonia?

Procedeele ilustrării

CAPITOLUL 5

Îmbogăţiţi-vă stilul Ce este stilul?

Alegeţi stilul

CAPITOLUL 1

DEPĂŞIŢI FRICA DE PAGINA ALBĂ

Frica de foaia albă se traduce cel mai adesea prin această inhibiţie care-l cuprinde pe Léo, în momentul „trecerii la actul” scrierii.

De la descurajare la enervare, odată atins de acest sindrom, puteâi traversa momente mai mult sau mai puţin penibile.

— Ce este această frică?

Foaia albă reprezintă înainte de toate o zonă de libertate. Foaia albă conţine toate posibilităţile. Ea vă plasează în faţa unei multitudini de opţiuni. Din această multitudine de opţiuni – de idei, de logici, de transpuneri în cuvinte – una singură trebuie să iasă la suprafaţă… Această opţiune va fi întărită prin caracterul definitiv şi ireversibil al

scrierii. Spre deosebire de vorbire, efemeră, a cărei calitate depinde în mare parte de eforturile de memorare ale auditoriului, producţia scrisă există chiar şi în afara prezenţei unui cititor.

Exemplu

Léo în faţa paginii albe

La ora 14, Léo se instalează la biroul său, cu telefonul scos din priză, cu uşa închisă, ferm hotărât să aştearnă pe hârtie raportul vizitei pe care i-l ceruse şeful... pentru a treia oară chiar în aceeaşi dimineaţă.

„Léo, pâri să fi uitat de raportul asupra întreprinderii X...!”, îl ironizase şeful. Departe de a-l fi uitat, acest raport îl obsedează pe Léo atât de mult, încât a hotărât să se înhame în această după – amiază, lăsând la o parte orice altă treabă. Grijuliu să întrunească toate condiţiile susceptibile să-i uşureze îndeplinirea sarcinii delicate care-l aşteaptă, Léo îşi mai acordă încă vreo câteva

minute pentru a-şi aranja biroul, a închide agenda şi a-şi încărca stiloul cu un cartuş nou. Gata...? Haide! Cu creierul pregătit de start, Léo priveşte deodată foaia albă cu o senzaţie de ameţeală... Cu ambele mâini pe foaie, el încearcă în zadar să-şi adune ideile, amintirile, observaţiile... Dar, deşi palmele îi transpiră pe foaia albă de hârtie, niciun cuvânt nu se aşterne acolo...

Documentul scris scapă într-un fel autorului său.

Împărţit între dorinţa de a scrie, dar reţinut de frica de a vă trăda, prin alegerea unei singure opţiuni posibile, deveniţi victima unui conflict intern, care este responsabil de această inhibiţie.

De la „a evita”, din latinul *evitare*, însemnând „a se sustrage unei nenorociri”.

Foaia albă simbolizează, de asemenea, absenţa, vidul, izolarea. Scrierea necesită

plecarea de la nimic pentru a ajunge la o realizare construită, sprijinindu-ne pe multiple competenţe: logică, norme gramaticale şi ortografice. Această nelinişte, legitimă, prealabilă unei operaţiuni complexe, vă poate pune pe fugă. Atunci pot interveni comportamentele de evitare* care pun stăpânire pe dumneavoastră, iar Claire Bretécher ni le aminteşte cu umor...



Claire Bretécher, „Création", *Les Frustrés*, p.145.

Foaia albă reprezintă o zonă de riscuri. Ce loc ocupă riscurile reale? Dar riscurile fictive?

Este greu de estimat. Totuşi contextul, relaţia dintre voi şi cititorul vostru impun un număr de constrângeri.

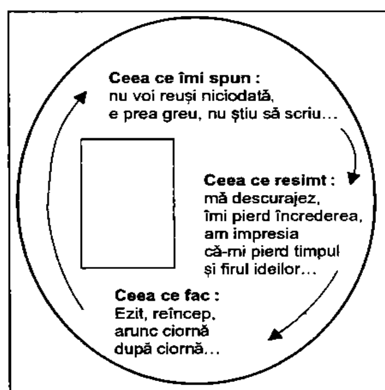
În sfârşit, trăiţi această situa ţie în funcţie de trecutul vostru şcolar. Amintirile pe care le păstraţi de la „antrenamentele” de exprimare în scris pot într-adevăr să explice eventualele blocaje actuale.

Exerciţiul 1

Analizaţi contextul în care vă găsiţi în momentul scrierii.

Care sunt presiunile ce se exercită asupra voastră?

Sunt ele legate de termene? De persoanele cărora vă adresaţi? De persoanele din partea cărora vine cererea? De terţe persoane? De un litigiu nerezolvat? Recapitulaţi consecinţele negative pe care scrierea voastră le poate declanşa şi analizaţi partea de iraţional pe care imaginaţia voastră o poate adăuga.



Să înţelegem fenomenul

Sunteţi de fapt prizonierii unui sistem auto-întreţinut în care cu cât cultivaţi mai mult sentimentul de a nu reuşi, cu atât sporeşte angoasa.

Următoarea figură reprezintă schema mentală care vă ţine prizonier:

Exerciţiul 2

Analizaţi-vă frica

Analizaţi-vă comportamentul atunci! când resimţiţi „frica de foaia albă”! Vă temeţi de riscurile:

— De a fi prost înţeles?

— De a fi judecat greşit?

— De a decepţiona?

— De a fi incompleţi?

— De a fi stângaci?

— De a trebui să vă justificaţi?

— De a fi comparaţi?...

Invers, în ce situaţie aveţi mai multă încredere în voi? Persoana (persoanele) căreia (cărora) vă adresaţi joacă un rol? Subiectele pe care le trataţi vă influenţează comportamentul? Stăpânirea tehnică a subiectului are vreo contribuţie? Statutul dumneavoastră are un impact?

Figura 1

Frica de foaia albă: un sistem auto – întreţinut în timp ce unii se tem de dificultăţile legate de exerciţiul de producţie, adică de etapele, procesul de elaborare a scrierii, alţii se tem de rezultate, de efectul pe care-l va produce scrierea

lor, resimţind cu acuitate că:

greşelile acuză; cuvintele pot trăda; stângăciile de ton şochează; lipsa de eleganţă deranjează…

În fond, pentru ei, angoasa în faţa foii albe este o formulare improprie, din moment ce, până la urmă, frica provine mai puţin din situaţia de producţie decât din pagina potenţial scrisă.

Cu ce îi poate încurca această pagină virtual scrisă?

Scrierea are proprietatea majoră de a afişa gândirea noastră, de a reflecta prin aceasta justeţea raţionamentului nostru, întinderea culturii noastre, bogăţia sensibilităţii, logicii noastre etc., adică tot atâtea capa cităţi care configurează ceea ce numim inteligenţă… Altfel spus, se pare că există o strânsă corelaţie între „a scrie bine” şi „a gândi bine”. Astfel, dând ocazia cititorului de a judeca una din ele, aceasta îl va autoriza să o judece şi pe cealaltă. Iată-ne deci expuşi severităţii sau bunăvoinţei sale, în funcţie

de starea de spirit în care-l găsim sau în care-l plasează lectora.

Originile fricii de foaia albă:

1. Scrisul vă angajează.

Într-un „redactor” se ascunde un „actor”.

2. Scrisul mărturiseşte, dar, poate trăda şi minţi.

3. Scrisul acţionează în afara prezenţei voastre, a mijloacelor voastre de control.

4. Scrisul vă reprezintă imaginea, statutul şi nivelul sociocultural.

Oricum ar fi, ne temem de o critică la adresa persoanei noastre.

De aceea, a scrie presupune două riscuri suprapuse:

cel de a decepţiona în legătură cu forma: stilul şi cel de a decepţiona în privinţa fondului: ideile, orientarea gândurilor…

Or, dacă este amar să constaţi propriile lacune ortografice sau gramaticale, a te îndoi de propria claritate de spirit sau de propriul sistem

logic este cu mult mai dureros!

Cel care redactează, cunoscând frica de foaia albă, se teme de fapt de a fi evaluat nu potrivit lui „a face”, ci în privinţa lui „a fi”.

„Îmblânziţi” vocile interioare pentru a depăşi frica

Vocile interioare necondiţionate se exprimă în termenii: „eu nu sunt”.

Vocile condiţionate se exprimă în termenii: „nu am” sau „nu fac”.

Vocile interioare, care vă inhibă scrisul, sunt uneori necondiţionate*: „sunt o nulitate”, în timp ce altele sunt condiţionate**: „nu sunt destul de informat”.

Ele impun desigur un tratament diferit.

Să examinăm mai îndeaproape postulatul pe care se sprijină în general vocile necondiţionate şi

să căutăm să-i înţelegem cauzele:

„Sunt o nulitate” deoarece A scrie bine = A gândi bine

Exerciţiul 3

Ascultaţi-vă vocile interioare

Când nu reuşiţi să „demaraţi” redac tarea, când bateţi pasul pe loc, ce discurs interior auziţi?

„Sunt realmente nul... Chiar nu am nimic în cap... Nu sunt poate destul de cultivat sau de informat sau inteligent...”

Scrierea se sprijină pe o gimnas tică mentală, ce ne determină să exersăm în acelaşi timp şi manipu larea instrumentelor logice.

Scrierea adaugă o nouă valoare ideii iniţiale, în general prea puţin structurată.

Gândirea ne obligă să dăm dovadă de rigoare de-disciplină personală, în consecinţă, cel care prezintă deja o anumită rezistenţă la efort intelectual este mai capabil să dezvolte calităţile de organizare necesare pentru a scrie.

Având în vedere aceste constatări, am putea

crede că: A scrie bine = a gândi bine şi reciproc.

Potrivit acestei logici, un redactor neliniştit se teme că cea mai mică greşeală de sintaxă ar putea indica o disfuncţionalitate mai gravă, aşa după cum cea mai mică anomalie detectată într-un sistem complex ar dezvălui în realitate un viciu ascuns…

Totuşi, experienţa demonstrează şi limitele acestei implicaţii. Suntem oare cu adevărat siguri că a gândi bine ne face în mod necesar să scriem bine şi invers?

Într-adevăr, cum am putea nega faptul că:

Cei care au idei nu sunt neapărat şi cei care au cea mai mare uşurinţă în a le transcrie;

Spiritele cele mai inventive sunt adesea mai rebele în privinţa aplicării convenţiilor; or, limba este un sistem de convenţii de neocolit;

A recadra înseamnă a înţelege realitatea în confor mitate cu noile informaţii selecţionate. Tehnică recomandată de membrii Şcolii de la Palo

Alto: Hali, Watzlawick.

Capacităţi care se raportează la procesele mentale prin care un individ dobândeşte informaţii despre mediul său înconjurător.

Ucenicia limbii rămâne independentă de dezvoltarea capacităţilor cognitive* ale unui individ.

În consecinţă, ne-am pripi dacă am trage concluzia că există o interdependenţă absolută între aceste două facultăţi; a gândi bine nu implică deci în mod obligatoriu a scrie bine.

Vocile necondiţionate, judecând independent şi dincolo de obiectivul de lucru prezent, pot fi de asemenea deviate de o „recadrare” ** a elementelor factuale. În felul acesta, veţi face efortul de a suprapune discursului exagerat generalist un discurs orientat către aprecierea informaţiilor necesare lucrării dumneavoastră:

— Care sunt informaţiile pe care le deţin cu adevărat?

— Care este originea acestor informaţii?

— Această origine este credibilă? Este sigură?

Verificarea validităţii informaţiilor ce vă alimentează munca vă permite să căpătaţi încredere, să aveţi o stare de spirit mai constructivă.

Pentru a atenua fenomenul de autoumilire denunţat mai sus, trebuie să ştiţi de asemenea să lămuriţi situaţia prezentă prin rememorarea altor situaţii de redactare, reuşite. Pentru aceasta, ritualul se poate dovedi foarte util; alegerea stiloului şi a momentului furnizează atât repere estetice, cât şi practice. Obişnuinţa întreţine reflexul. Degeaba vă întrebaţi care este momentul cel mai propice pentru a scrie; programaţi acest moment! Astfel, susţinut de puterea obişnuinţei, veţi începe… Cu sau fără poftă, mâncaţi totuşi la ore fixe.

Vocile condiţionate, mai disimulate căci sunt mai oneste, vă pot de asemenea bântui; de la „nu sunt destul de bine informat” la mai hotărâta afirmaţie „nu mă pricep”, vă împotmoliţi în motive tocmai bune pentru a nu începe…

Aceste motive ţin fie de analiza pe care o faceţi situaţiei, fie de modul în care înţelegeţi mizele ei ascunse.

Situaţia cuprinde diferite familii de informaţii:

— Relative la cunoaşterea destinatarului voastră.

— Privind stăpânirea informaţiei de către voi, pretext de a scrie.

— Aferente puterii voastre de înţelegere a circumstan ţelor.

Cuantificaţi, calificaţi cu obiectivitate informaţia pe care o deţineţi.

Scotociţi, cotrobăiţi, capitalizaţi orice informaţie ce vă permite să fiţi mai siguri de voi pentru a începe.

Învăţaţi să aplicaţi în munca voastră un principiu de bază în organizare: principiul economiei sau *legea celor 80/20, care se mai numeşte şi legea lui Pareto*. Este mai bine să vă mulţumiţi cu un rezultat reuşit în proporţie de 80%, ştiind că restul de 20% ar necesita 80% efort. Acesta este compromisul inteligent.

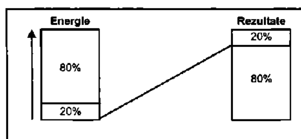


Figura 2

Principiul economiei

Distingem printre aceste elemente:

— Miza.

— Aprecierea câştigurilor.

— Anticiparea posibilelor pierderi.

Vocile interioare motivate de frica mizelor* situaţiei sunt de asemenea periculoase. Într-adevăr, în spatele mizelor, se ascunde o reţea uneori complexă de elemente.

Exerciţiul 4

Determinaţi miza

Reperaţi ceea ce se află în joc prin obiectivul dumneavoastră de scriere:

1. *Situaţia în sine*:

— Din ce litigiu rezultă?

— Cum se exprimă acest litigiu? în timp? în cost? în eforturi?

2. *Calitatea relaţiei cu partenerii de lucru*:

— Cine este comanditarul? Care sunt consecinţele comanditei? Sunt ele utile/dăunătoare pentru voi, pentru situaţie?

— Cine este destinatarul? Care sunt

consecinţele? Sunt ele utile/dăunătoare pentru voi, pentru situaţie?

3. *Valoarea adăugată prin munca voastră*:

— Care este natura acestei valori adăugate?

— Care este importanţa ei?

4. *Sancţiunea care apasă asupra muncii voastre*:

— Cui daţi socoteală? Care este statutul său? Influenţa sa? Presupusă? Reală?

— Care este natura sancţiunii?

— Care este ponderea ei?

— Poate fi ea exprimată în câştiguri/pierderi cuanti ficabile sau nu?

— Pentru dumneavoastră? Pentru ceilalţi?

— Sancţiunea este imediată? Amânată?

— Sancţiunea este reversibilă sau nu?

Exemplu

Blocajele lui Léo

Léo, căruia, în această zi de 13 august, nu-i lipseşte bunăvoinţa, simte cum toropeala îl cople şeşte încet-încet. În locul cuvintelor atât de mult dorite, o întreagă suită de preocupări confuze îi zădărniceşte toate eforturile, îi subminează întreaga energie. Oh, nu pierde din vedere mobilurile ce-l leagă de foaia albă! Şeful său care vociferează, încetineala dosarului, starea inci pientă a negocierilor în cauză, ironiile desti natarului, el evaluează foarte bine toate acestea.

Adoptaţi un instrument pregătitor ai redactării: *schema arborescentă*

Exemplu

Juliette trebuie să predea un document structurat

„Iată, acest stagiu a venit la momentul potrivit… Şi eu care am tras din greu luni de zile la Windows! Cum am mai pierdut timpul! „Juliette,

cu obişnuitul său entuziasm, care face din ea o funcţionară şi o colegă foarte apreciată, trâmbiţează tuturor celor care vor să o asculte că seminarul „Pariaţi pe Windows” rezolvă toate problemele informatice. Din zvonuri şi bârfe, Juliettei, percepută de acum ca o susţinătoare a formaţiei birotice, i se propune să redacteze o „mică” dare de seamă privitoare la acest stagiu…

Dar Juliette, mai mult creativă şi sociabilă decât organizată, trebuie să recunoască faptul că nu i se pare foarte necesar să prezinte un document structurat.

Ea doreşte să fie deosebit de clară şi convingătoare şi să facă cele mai juste aprecieri posibile; cum va proceda?

1. În primul rând, Juliette trebuie să-şi clarifice obiectivul. Ea poate să aleagă din lista de mai jos ceea ce răspunde cel mai bine situaţiei sale.

Se pune problema:

Să dea

— O ştire, ca urmare a unei întrebări.

— Directive.

— Un punct de vedere.

— O critică.

— Un studiu?

Să ceară

— O informaţie.

— O confirmare.

— Un serviciu.

— O critică.

— O autorizaţie?

Juliette alege „să ofere un punct de vedere”. Într-adevăr, despre aceasta este vorba din moment ce tânăra este solicitată să exprime personal ceea ce gândeşte referitor la formaţia sa, să demonstreze spirit critic şi, eventual, să facă sugestii.

2. Deja, Juliette poate aşeza în centrul unei pagini

3.

Obiectivul ales: „să ofere un punct de vedere” (schema 1).

Apoi, Juliette va începe prin asocieri de idei succesive, evidenţiindu-le în ordinea în care gândirea sa le formulează.

Astfel, ei i-ar face plăcere să sublinieze imediat climatul în care s-a desfăşurat stagiul. Felul în care s-au derulat cele cinci zile explică în mare parte ceea ce ea a reţinut din această săptămână.

3. Juliette scrie imediat cuvântul „climat”, lângă primul termen. Pentru a marca grafic clasamentul ideilor, Juliette trasează o linie ce le uneşte pe amândouă (schema 2).

Trei adjective i se par că descriu bine climatul acestui stagiu: tolerant, destins, vesel.

4. Fără a mai pierde vremea, Juliette adaugă cuvântului „climat” trei linii, la extremitatea cărora plasează calificativele reţinute (schema 3).

Această manieră de a proceda uşurează, aşa cum vedem, primul contact cu redactarea în măsura în care se pune problema proiectării ideilor pe hârtie în ordinea apariţiei lor în gândire, fără a căuta imediat să clasăm şi să ierarhizăm fără diferitele idei evocate, şi încă şi mai puţin, să construim direct fraze.

Juliette a acordat de asemenea o mare importanţă ritmului de învăţare imprimat de formator. Orice explicaţie era urmată de o aplicaţie şi lăsa loc unui studiu de caz.

5. Juliette selectează cuvântul-cheie „ritm”, iar pentru a-l descrie: *alternanţa explicaţie / aplicaţie* şi *studiu de caz*.

Punctul de vedere al Juliettei se îmbogăţeşte pe hârtie; ea plasează pe schemă cuvintele-cheie (schema 4).

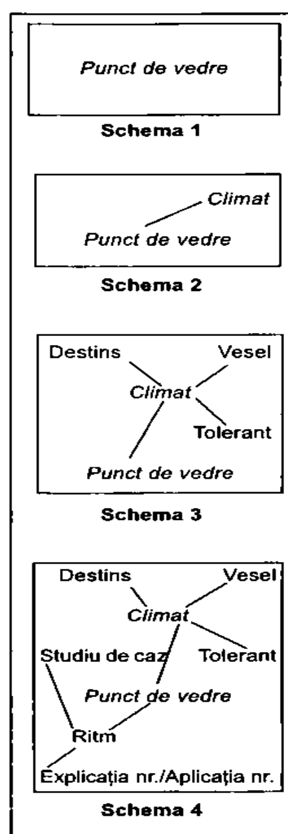


Figura 3

Schema arborescentă

Juliette îşi încheie inventarul evocând şi conţi putut stagiului, organizarea sa etc. Fiecare idee ocupă o zonă a foii şi prezintă tot atâtea ramificaţii

câte idei secundare sunt.

Această logică, aşa cum vedeţi, nu rămâne fără legătură cu dialogul informatic, cu care cel care redactează este din ce în ce mai obişnuit.

Pentru a exploata cât mai bine această tehnică, trebuie să urmaţi recomandările:

Utilizaţi un suport cu format mare – o foaie A3 este perfectă.

Înscrieţi la întâmplare tot ceea ce vă trece prin cap, fără autocenzură.

Stimulaţi-vă cercetarea consultând un dicţionar de sinonime, „instrument ce vă permite să exploraţi, plecând de la o idee, a universului cuvintelor care sunt legate de aceasta şi să găsiţi idei plecând de la cuvintele legate de o noţiune” (extras din prefaţa la *Thésaurus Larousse* 1995).

Păstraţi întreaga spontaneitate notând, fie şi provizoriu, cuvintele care vă vin în minte. Astfel veţi putea oricând să căutaţi o formulare mai fericită.

Presăraţi-vă schema cu exemple şi cu

anecdote notate sumar.

Străduiţi-vă să trasaţi sistematic legăturile de asociere pentru a crea progresiv osatura documentului.

Dinamizaţi această reprezentare grafică cu sim boluri, culori, săgeţi, semne vizuale ludice pentru a reliefa ideile şi a uşura utilizarea ulterioară.

Adăugaţi orice asociere suplimentară din momentul în care consideraţi că există o legătură între mai multe idei (figura 4).

Copiaţi schema ori de câte ori vi se pare necesar pentru a echilibra pagina şi a realiza un suport de sinteză agreabil.

De mai mulţi ani suntem însoţiţi de softuri, care deţin o structură în „meni un”, cu o reprezentare a ideilor ce se conţin una pe alta. Această logică devenită familiară ajunge să fie extinsă şi la alte registre.

Schema arborescentă: un instrument benefic

Astfel se construieşte schema arborescentă, care ilustrează paşii gândirii noastre. Ea permite simultan colectarea ideilor şi organizarea lor.

În consecinţă, este un instrument ce ne aduce un dublu beneficiu: oferă imediat o osatură gândirii noastre şi uşurează, prin intermediul cuvintelor-cheie, trecerea de la idee la transcriere.

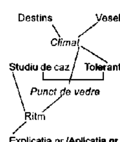


Figura 4 Asocierile

În exemplul precedent, Juliette ar fi putut indica raportul dintre climatul tolerant şi studiile de car pentru a marca dependenţa celor două aspecte.

Numerotaţi ideile în ordinea în care ele se vor putea articula logic într-un plan şi vor putea constitui paragrafe ale unui document redactat.

Exerciţiul 5

Construiţi o schemă arborescentă

Trebuie să redactaţi o scrisoare, o notă internă sau chiar să scrieţi o mărturie.

Nu ştiţi de unde să începeţi…

Antrenaţi-vă cu schema arborescentă. Construiţi-o în mod progresiv.

Experienţa vindecă în mod sigur frica de foaia albă!

Trei simboluri care trebuie reţinute:

= > implicaţie o echivalenţă

— = > asociere neverificată

CAPITOLUL 2

Exemplu

Juliette, în luptă cu ortografia şi sintaxa

Ca de obicei, Juliette soseşte foarte devreme la birou. După ce şi-a parcat maşina într-un parking silenţios, ia liftul, deosebit de silenţios şi el. Primul lucru pe care-l vede pe birou este textul său din ajun, barat cu o linie groasă roşie. Linia roşie parafează pe cât se pare o mânie pedagogico-ierarhică. Juliette înşfacă în grabă foaia de hârtie:

„... pentru a remedia la nişte necazuri pecuniale...”. Da, îşi recunoaşte „proza”... Să căutăm greşeala! Ea reciteşte mai sus şi mai jos de fraza condamnată pentru a găsi un indiciu. Nimic, „... pentru a remedia la nişte...”? Juliette consultă dicţionarul fără să detecteze nici cel mai mic pas greşit. Modestul „la „să fi stigmatizat el, de unul singur, întregul său text? Este posibil? A

remedia de? A remedia pentru? A remedia contra? … „… pentru a remedia nişte necazuri pecuniale…”: da, asta-i, dar de ce să fi subliniat întreaga frază? Ah! „pecuniare”; conştiincios, Juliette se scufundă din nou în dicţionar pentru a verifica ortografia: „pecuniale”?

REPERAŢI GREŞELILE ŞI TERMENII IMPROPRII

Solecism sau eroare sintactică: eroare care se referă la construcţia frazei.

Juliette se confruntă, prin acest „a remedia”, cu un solecism. Ea a adăugat verbului „a remedia” o prepoziţie, când acest verb trebuie să fie urmat *în mod direct* de un *complement direct*. Cu toate acestea, când compară opţiunile sale cu amintirile despre folosirea verbului „a remedia”, Juliette constată că familia sa, colegii şi prietenele ei procedează în acelaşi fel. Dicţionarul consultat îi

arată condiţiile folosirii verbului „a remedia”. Dar, de fapt, i se pare că o indicaţie atât de diferită de practică este foarte stranie…

Juliette mai întâlneşte de asemenea barbarismul* „pecunial”; într-adevăr, „pecunial” nu există; grijile băneşti sunt „pecuniare”.

Greşeală de limbă ce constă în folosirea unui cuvânt creat sau deformat de practică.

Dar despre ce *barbarie* este vorba?

Termenul barbarie are puncte comune cu:

invazia: deformările năvălesc literalmente în câteva luni asupra teritoriului, măturând utilizările anterioare; brutalitatea şi non-consimţământul: cuvântul este violat fără ca obişnuitele instanţe – Academia, colectivele de redactare a dicţionarelor şi literaţii – să fie consultate.

Dacă Juliette comite un solecism sau un barbarism, ea însăşi devine o barbară. Acest lucru

poate alimenta unele temeri atunci când se urmăreşte construirea unei imagini socio-profesionale satisfăcătoare. Totuşi, dacă Juliette a comis aceste două greşeli, a evitat multe altele; ea nu spune niciodată „a remunera” sau „infract”.

Atunci, de ce acestea?

Solecismul şi barbarismul au o trăsătură distinctivă... aceea că sunt folosite în mod frecvent. Ca şi Juliette, mii, ba chiar milioane de vorbitori fac astfel de greşeli. De ce?

Cum apare şi cum se dezvoltă greşeala?

Greşeala se poate dezvolta pe trei niveluri:

Primul nivel: fonetic

Puteţi deforma pronunţia unui cuvânt. Practica limbii este în primul rând orală. Învăţaţi cu practica orală, copiii sau unii adulţi pot utiliza unele silabe eliminând sau schimbând locul sunetului unui cuvânt, de exemplu *oprobriu* pentru *oprobriu*.

Fenomenul se produce la anumite cuvinte, în câteva puncte fragile, acolo unde există fie un disconfort fonetic – *oprobriu* se pronunţă corect doar cu preţul unui efort –, fie o rezonanţă etimologică practică – *infract* sugerează o înşelătoare asemănare etimologică cu fractură. Asemănarea fonetică poate fi de asemenea responsabilă de contresens*: *acceptare pentru accepţie*.

Interpretare contrară sau diferită de adevărata semnificaţie.

Al doilea nivel: sintactic

Trecerea de la exprimarea orală la cea scrisă provoacă o schimbare majoră, deoarece expresia este în al doilea caz mai formalizată. Rolul unui cuvânt într-o frază, legătura unui cuvânt cu celelalte: regulile de sintaxă devin mai dure. Legile şi principiile sunt atât de numeroase, încât

barbarismul şi solecismul pătrund la cea mai mică breşă.

Al treilea nivel: lexical

Dar domeniul predilect al greşelii este, în mod evident, vocabularul şi inepuizabilele sale resurse. Astfel:

— *Graţie*: trebuie să i se restrângă utilizarea pentru o cauză fericită;

— *A se adeveri*: un rezultat nu se poate adeveri a fi fals, din moment ce chiar în etimologia cuvântului există rădăcina cuvântului „adevăr”;

— *Excesiv*: întotdeauna subînţeles ca exces, nu poate fi deci folosit decât pentru a semnala un defect.

Chiar stăpânind cincizeci de mii de cuvinte, nimeni nu se află la adăpost de greşeală şi aceasta din cauza a cinci factori.

Cei cinci factori de dezvoltare a greşelii

1. Factorul autorităţii:
2.

Când un ziarist sau un om politic vorbeşte la televizor despre o „decadă” pentru a evoca un „deceniu”, greşeala se multiplică în treizeci de milioane de exemplare. Repetiţia asigură credibilitatea, în acest domeniu ca şi în altele. Şi când versiunea iniţială devine minoritară, ea sfârşeşte prin a fi pusă la îndoială… Un cuvânt este într-un fel fragilizat de numărul său de exemplare.

De altfel, istoria limbii ne învaţă multe în ceea ce priveşte barbarismele legitimate de către majoritate.

Putem paria că mâine anumite barbarisme de astăzi vor fi rezistat în mod triumfător încercării timpului.

Împărtăşită în număr mare, greşeala are deci

ceva şanse de a se civiliza…

3. Factorul contagiunii:

Corporaţiile sociale şi profesionale constituie un mediu de cultură ideal pentru proliferarea barbaris melor. De exemplu, „a da seamă de „pentru „a explica”, „remuneraţie” pentru „remuneraţie”.

4. Factorul economiei:

Costul învăţării unui cuvânt nou este ridicat. De aceea, din dorinţa de a economisi, căutăm coerenţe, similitudini, semne de convergenţă între cuvintele patrimoniului nostru şi noul cuvânt. Uneori, această voinţă de simplificare dă naştere la rezultate fericite, alteori ea ne conduce la un barbarism. De exemplu, „aeropag” pentru „areopag”.

5. Factorul amalgamului:

…în care memoria ne joacă feste… Cititor asiduu de broşuri englezeşti şi franţuzeşti tocmai aţi scris traffic *sau mir*or *într-o* scrisoare adresată prietenului dumneavoastră din Franţa! Dubla

practică de lectură vă conduce la interferenţe engleză-franceză.

6. Factorul mobilităţii:

7.

Grup de aparte nenţă: grup căruia o persoană îi aparţine prin fapte şi prin vocabular. Într-o manieră voluntară (grup sportiv) sau nu (grup familial).

Grup de referinţă: norme şi valori la care o persoană vrea să adere. Acest grup-model îndeplineşte o funcţie de socializare antici pată” (definiţia sociologului american Robert K. Merton).

La naşterea sa, Juliette a dispus, prin intermediul familiei sale, de un prim grup de apartenenţă. Apoi, lumea şcolară a exercitat asupra ei o anumită atracţie, înainte ca ea să îi aparţină cu adevărat. În acel moment, această lume constituia pentru ea doar un grup de

referinţă. Vocabularele şcolare – proprii instituţiei şcolare şi prietenilor ei – i-au îmbogăţit vocabularul familial. Mai târziu, multiplele aspecte ale lumii universitare, asociative, profesionale… au constituit noi grupuri de referinţă succesive. Juliette şi-a dat seama mai mult sau mai puţin de aceste însuşiri.

Râvniţi intrarea într-un nou grup de referinţă. La un moment dat, vocabularele* respective ale grupului de apartenenţă şi ale grupului de referinţă se întâlnesc. Tatonările şi greşelile sunt inevitabile. Vor trebui să treacă mai multe luni, ba chiar mai mulţi ani, până să vă însuşiţi cu adevărat acest vocabular. Aceste tatonări legate până la urmă de mobilitatea voastră socio – profesională vor facilita apariţia anumitor greşeli.

Într-un anumit fel, se poate spune că greşeala reprezintă un indicator al mobilităţii sociale.

Dacă Juliette ar fi folosit verbul „a remedia”

încă de la o vârstă fragedă, altfel spus, dacă acest cuvânt ar fi făcut parte din vocabularul său activ* *, ea ar fi putut rezista greşelii.

Cum să limităm greşelile?

Identificaţi-vă diferitele spaţii de apartenenţă şi de referinţă.

Faceţi pariul că a determina vocabularul să călătorească îl pune la încercare:

Caracterul nomad al vocabularului îl pune într-adevăr la încercare pentru alte urechi, alţi ochi, necondiţionaţi de un mediu dat.

Faceţi pariul că veţi călători odată cu vocabularul:

Vocabularul constituie martorul numărul unu al grupurilor de apar tenenţă şi de referinţă care influen ţează o persoană.

Îmbinările lexicale

Vocabularul adult reprezintă rezultanta îmbinărilor lexicale, legate de:

1. Traversări prin grupuri de apartenenţă diferite.

2. Modele lexicale vehiculate de grupuri de referinţă succesive.

3.

Vocabular activ: vocabular suficient de bine stăpânit pentru a face obiectul unei utilizări spontane, adaptate, juste.

Exerciţiul 6

Jucaţi-vă cu „zonele” lexicale

Sunteţi pe cale de a trece de la statutul de student la cel de salariat? Schimbaţi întreprinderea? Vă lărgiţi cercul de prieteni? Vă diversificaţi activităţile timpului liber? Fiul vă intră la cole giu? Vă mutaţi?

Conştientizaţi zona lexicală ce însoţeşte

fiecare nouă sferă de activitate. Chiar de mâine, organizaţi „plimbări" lexicale de la o zonă la alta. Dacă *a remunera* ar ieşi mai des din birourile contabililor, poate că barbarismul *a renumera* ar pierde din forţă...

Citiţi, ascultaţi, întâlniţi alţi oameni, deci alte cuvinte.

Atenţie să nu cădeţi prizonieri ai unui vocabular – ghetou.

Observaţi fiecare greşeală:

Exerciţiul *V*

Risc: eliminarea, adăugarea sau schimbarea locului unui sunet

Vinaţi barbarismul:

Exerciţiile 7,8 şi 9 au fost adaptate la limba română (n.t.).

Există la loc de cinste astăzi în numeroase între prinderi o strategie care constă, printre altele, în a considera reclamaţia unui client drept

o şansă de a îmbunătăţi ceva. Ei bine, faceţi la fel. Vocabularul dumneavoastră reprezintă o parte din patrimoniul şi din valoarea dumneavoastră, nu-i aşa? Fiecare greşeală oferă deci o şansă în lus de a învăţa.

Atenţie la căderea şi/sau inversarea literei sau a silabei Fiţi atent şi la pronunţarea corectă

Agurafo Excelen
b t
Alcool Escroc
Ghilime
Ambiguu le
Asambla Handba
l
Areopag Itinerar
Arcoladă A
inocula
Austru Percept
Bleumari
n Prompt

Redond

Bulentin ant

Cereale Mini

Cofeină Seziune

Stockh

Complet olm

Complim

entar Şprint

A

Contoar tramversa

Ecsecra

bil Vehicul

Vindec

Eficient ativ

Ei ffel

Exerciţiul 8

Verificaţi să nu comiteţi niciun barbarism sau solecism în privinţa cuvintelor de pe această listă:

Abnega Dihotomie

ţie

Adecvat Fortuit

Ambigu

u Inocula

Apropie Picromigdală

re

Apropie

re Portmoneu

Aureom Profunzime

icină

Bleuma

rin Prompt

Brocart Rugbi

Chihlim Simptom

bar

Contum Tomberon

acie

Corupt

Conjugaţi la indicativ prezent următoarele verbe, apoi verificaţi-vă cu ajutorul

dicţionarului:

A aşeza	A înşela
A crea	A părea
A continua	A rezema
A face	A sfâşia
A felicita	A tăcea

Exerciţiul 9 Risc: abatere de la sens

Stabiliţi sensul cuvintelor cu caractere italice: – cu ajutorul contextului:

1. *Albastru* – alabastru;
2. *Căpşune* – căpşuni;
3. *Compliment* – complement;
4. *Familiar* – familial;
5. *Petrolier* – petrolifer;
6. *Prestanţă* – prestigiu;
7. *Relevat* – revelat.
8.

— Cu ajutorul contextului:

Este o *acceptare* tacită a *accepţiei* acestui cuvânt, într-o *conjunctură* dificilă, *conjecturile* sunt numeroase. Vara asta, *infestat* de ţânţari, mi s-a *infectat* rana.

Dentiţia unui copil îi va asigura pe viitor o *dantură* frumoasă.

Un colocviu *iminent*, la care participă experţi *eminenţi*. Deşi a *atentat* la viaţa unora, nu i s-a *intentat* niciun procese.

Când mai mult înseamnă mai rău…

În scris, supralicitarea mijloacelor nu dă întotdeauna rezultate; ea se numeşte *pleonasm*.

„Pleonasmul poate fi voit, pentru a da mai multă forţă gândirii: «veniţi toţi, fără excepţie», sau involutar «pentru a termina în sfârşit» „[1].

Nu luăm în considerare aici, bineînţeles,

1 Definiţia lui A. Hamon, Les Mots du français.

pleonasmul involuntar, legat de inadvertenţă. Dacă veţi combina cei trei factori de mai jos:

etimologie uitată de exemplu: a amâna pe mai târziu.

Popularizare prin obişnuinţă de exemplu: *avansaţi înainte* cuvânt „savant”:

de exemplu: topografia locurilor, veţi obţine cu siguranţă pleonasme.

a anticipa viitorul a coborî jos a colabora împreună a prefera mai bine a prevedea înainte a reface din nou a renova din nou a rezerva dinainte a se autocenzura singur a se grăbi repede a termina în sfârşit a urca sus apanaj exclusiv aparenţă exterioară binefacere benefică calităţi pozitive coşmar urât dar totuşi în schimb însă în unanimitate toţi mediu ambiant mijloace mass-media monopol exclusiv panaceu universal prea mult abuz prima prioritate prin urmare deci proiect de viitor scop final zel excesiv

CAPITOLUL 3

EVITAŢI ABUZUL DE REPETIŢII

Exemplu Léo evită repetiţiile

O ultimă lectură de verificare, şi hai! La curierul intern, îşi spune Léo reluând ciornele raportului său. Atent la cel mai mic acord, el dovedeşte o vigilenţă recompen sată imediat: trei cuvinte ascund astfel demnitatea lor lexicală provizoriu zdruncinată… într-adevăr, asta-i tot, gândeşte el, în momentul încheierii raportului, concluzia mea este foarte clară: „Stăpânirea folosirii instrumentului informatic reprezintă de acum înainte o necesitate pentru personalul de primire. Un curs de iniţiere de douăzeci de ore, aşa cum îl recomand eu, îl va conduce pe fiecare la o stăpânire fără de care personalul de primire…” De parcă ar fi fost lovit brusc de un mare necaz, Léo îşi întrerupe lectura pentru a tăia

cu furie „stăpânire”, apoi „personal de primire”, ambele folosite de două ori.

„Personalul” este repede înlocuit cu *recepţionere,* substituirea având în plus avantajul de a reabilita simpaticele recepţioniste în faţa unei foarte triste neutralităţi. Satisfăcut, Léo îşi continuă cercetarea pentru „stăpânire”: dicţionarul îi furnizează exemple generoase: „abilitate, savoir-faire, dexteritate, uşurinţă, îndemânare”. O preferinţă estetică îl călăuzeşte spontan spre „dexteritate”, termen imediat respins: sensul este prea puternic. „Savoir-faire” suferă pe loc aceeaşi soartă din motiv contrar. Până la urmă, Léo optează pentru „abilitate”. Alegerea substitutului este validată de o ultimă lectură, „abilitate” reuneşte justeţea şi eleganţa, răspunzând bine criteriilor de exigenţă ale lui Léo.

De ce repetiţia este considerată o dovadă de stângăcie?

Repetiţia are o proastă reputaţie…

„A face o repetiţie” este ca şi cum ai comite o greşeală, înseamnă a fi superficial, leneş. În orice caz, repetiţia este asimilată unei lipse de gust. Este vorba chiar de gustul în sine: vocabularul are savoarea sa, textura sa. A scrie şi a citi ne învaţă să degustăm…

Ce am spune despre un meniu compus dintr-o varietate redusă la… coacăze? Deşi lămâia se poate preta la tot felul de reţete, în mod evident, ne-ar obosi repede papilele. Putem chiar paria că aciditatea fructului ne-ar incomoda.

Prin aceasta, varietatea unui meniu flatează corpul şi spiritul printr-o combinaţie originală de produse delicate, de bună calitate şi rare.

Să adăugăm la acest obiectiv dorinţa de a extinde renumele gastronomic al casei: ne facem aici o idee despre ceea ce determină bucătarul să evite orice repetiţie…

Acelaşi lucru se întâmplă şi atunci când

redactaţi. Pentru că repetiţia termenilor într-un text toceşte originalitatea unei idei, plictiseşte, reduce câmpul posibilităţilor şi vă împiedică să exploraţi alte piste… trebuie:

să vă cruţaţi cititorul de orice oboseală;

să vă dovediţi măiestria, stăpânirea limbii, folosind în mod abil vocabularul;

să vă exersaţi creativitatea;

La baza acestei atitudini stau trei principii:

calitatea este mai importantă decât cantitatea; varietatea este semnul calităţii; sursă de stimulare, varietatea aduce cu sine o plăcere reînnoită.

Mitul armoniei perfecte

Acord perfect în muzică, euritmie în versificaţie, echilibru în pictură, în armonie,

aceasta este arta, în primul rând: o formă de desăvârşire sau de evidenţă care se bazează pe ezitare. Ne-ar plăcea să credem acest lucru, atât de mult ne obsedează, uneori, frica de a ne înşela.

Mitul armoniei domneşte peste tot: în cadrul cuplurilor – cine nu visează să realizeze fuziunea?; în cadrul schimburilor profesionale – amintiţi-vă iiigăminţile superiorului vostru ierarhic „unitate! Micziune! înţelegere!…”; în cadrul schimburilor i ninerciale… pe scurt, în cadrul oricărei relaţii umane.

Comunicarea scrisă, adeseori supusă iluziei, nu este nici ea cruţată. Repetiţia, având în mod hotărât o reputaţie proastă, are drept corolar o regulă formală: termenul repetat trebuie imediat să fie înlocuit cu un; ilt termen adecvat. Motiv de perplexitate, ba chiar de nelinişte: unde poate fi găsit cuvântul potrivit?

Fie că sunt logice, fie că sunt imaginare aceste motive explică de ce repetiţiile ni se par stângace.

Exemplu

O împotmolire atât de totală nu vă surprinde: aveam o totală încredere în publicul nostru.

— Căutarea sinonimică

Repetiţia dă sentimentul dezagreabil de a Iute pasul pe loc pe o idee deja exprimată, care devine astfel mult mai puţin convingătoare.

Vă întrebaţi: când încrederea dumneavoastră este mială, este ea absolută, completă, oarbă, infinită? Aceşti termeni sunt sinonimi?

Între aceste cinci calificative există desigur o înrudire: în toate cazurile, *încrederea* voastră nu suportă nicio restricţie. Reduse la această definiţie, calificativele date se leagă printr-o analogie principală de sens.

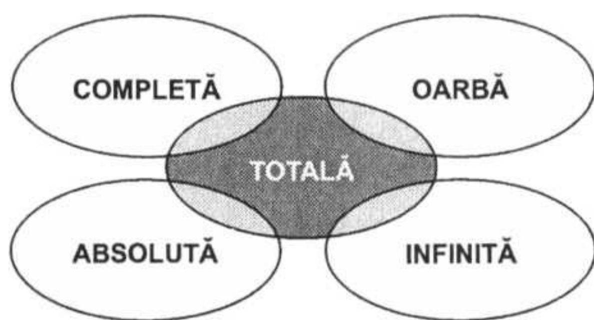


Figura 1 a

Acoperirea sinonimică

Astfel, *totală*, *completă*, *absolută*, *infinită*, *oarbă* dispun de o acoperire sinonimică comună în interiorul căreia substituirea poate avea loc:

— Fiecare sinonim aduce o nuanţă suplimentară

Fiecare termen conţine nuanţe de sens care îi asigură o identitate proprie.

Astfel, o *încredere* este *totală* din momentul în care nu o opreşte nicio limită.

Ea poate fi:

— Infinită: fără sfârşit;

— Absolută: fără compromis;

— Oarbă: fără teamă;

— Completă: fără a fi împărţită.

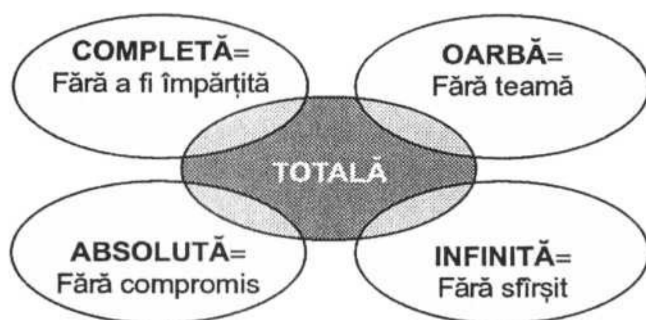


Figura lb

Acoperirea sinonimică

Schema de mai jos arată raporturile dintre aceşti termeni:

Aceste sinonime diferite se solidarizează printr-o zonă de suprapunere de sens parţială: „acoperirea sinonimică”, în timp ce-şi impun

singularitatea lor în afara acestei zone.

Substituirea sinonimică ne obligă, în consecinţă, să „spargem” scoarţa cuvintelor. Prin descompunere, izolaţi semnificaţia lor comună, conştientizând în acelaşi timp calităţile lor semantice unice.

La ce vă conduce acest lucru?:

reduceţi cuvintele la o funcţie primară; abandonaţi o funcţie secundară; alegeţi o altă funcţie secundară.

În orice caz, permutarea sinonimică este însoţită de o inevitabilă „alunecare” a sensului. Buna cunoaştere a funcţiilor primare şi secundare ale cuvintelor permite controlul şi limitarea acestei alunecări a sensului.

Exerciţiul 10

Hxersaţi definirea funcţiilor primare şi secundare ale următoarelor perechi de cuvinte: frică/teamă curaj/temeritate a informa/a comunica a anunţa/a avertiza a sugera/a propune

Procedaţi ca în exemplul de mai jos:

orgoliu/vanitate: cei doi termeni exprimă părerea bună pe care o persoană o are despre valoarea sa personală. Din cauza acestei funcţii primare comune, cei doi termeni sunt consideraţi sinonimi. Dimpotrivă, funcţiile lor secundare sunt diferite: în timp ce orgoliul este un sentiment elevat despre propria demnitate în afara oricărei comparaţii cu un altul, vanitatea simte nevoia să minimalizeze sau să dispreţuiască valoarea celorlalţi.

S* *Soluţii la p. 191*

Înmulţirea punctelor de vedere

Doriţi să realizaţi un reportaj despre o cursă de automobile la care asistaţi. Fotograf neexperimentat, luaţi mai multe imagini fără a vă deplasa, fără „a schimba punctul de vedere", în sensul literal al termenului. Fotografiile vor prezenta toate acelaşi unghi şi, de fapt, vor compune o suită de clişee care se repetă.

Este exact ceea ce se întâmplă atunci când

abuzaţi de un singur termen: literalmente intoxicat de acelaşi punct de vedere, cititorul dumneavoastră oboseşte. În schimb, el vă va fi recunoscător dacă abordările vor fi diverse.

Ce face fotograful profesionist? El combină mai multe unghiuri, mai mult lumini, mai multe filtre: cu alte cuvinte, apelează la unghiuri complementare. Pentru că nicio imagine nu este mai justă decât alta; pentru că prima nu este mai adevărată sau mai realistă... reportajul va încerca să prezinte mai degrabă variatele aspecte ale cursei.

Această analogie demonstrează că problema alegerii sinonimice merită să fie pusă în mod diferit. Cum să înlocuieşti un cuvânt cu un altul? Care este cel mai bun sinonim? Sunt întrebări care ne aruncă în chinurile ezitării, din moment ce ştim că echivalenţa absolută dintre termeni este iluzorie, ţinând mai mult de mit decât de realitatea lexicală. Nu este nicio îndoială că preferinţa pentru un termen sau altul este însoţită de

frustrare şi de o inevitabilă „castrare” a sensului.

În schimb, a proceda, după exemplul fotografului nostru, prin definiţii succesive, preferând focalizarea sau optând pentru vederea panoramică etc., este un demers mai adaptat caracteristicilor vocabularului. Fiecare termen, fără să renege filiaţia care-l leagă de celelalte, aduce o precizare complementară, ca şi cum ar adăuga o cărămidă proprie la edificiul sensului global.

„Plec să vă aduc lucrul cel mai uimitor, cel mai surprinzător, cel mai minunat, cel mai miraculos, cel mai triumfător, cel mai ameţitor, cel mai neauzit, cel mai deosebit, cel mai extraordinar, cel mai incredibil, cel mai neprevăzut, cel mai...”[2]

Stilul Doamnei de Sévigné ilustrează foarte bine această abordare: sensul global decurge din acumularea de sensuri conţinute în calificativele folosite. Rezultatul reprezintă astfel mai mult

---

2 Madame de Sévigné, Lettres, Garnier-Flammarion, 1976.

decât suma părţilor, îmbogăţit de o anumită calitate care iese la suprafaţă.

Prin adăugare, prin tuşe mărunte, cam în maniera pictorilor impresionişti, trataţi subiectul ales cu ajutorul precizărilor complementare.

La ce vă va conduce acest lucru?

Cuvintele nu mai prezintă o asemănare atât de marcată: acoperirea sinonimică se reduce; funcţiile secundare ale termenilor sunt optimizate.

Exerciţiile la şi llb Căutarea sinonimelor

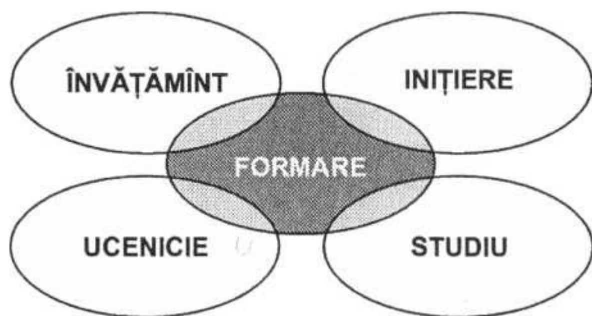
Să ajutăm acest student aflat în căutarea unui stagiu de pregătire într-o întreprindere, pentru care formarea… nu este un cuvânt în van!

„Actualmente, aflându-mă în formare la centrul universitar Nicolas Copernic, sunt în căutarea unui stagiu de formare profesională. Organizaţia pedagogică a filialei Ştiinţelor şi Tehnologiilor, de care aparţin, prevede o aprofundare formatoare în cadrul întreprinderii. Într-adevăr, experienţa concretă a terenului ar

completa perfect formarea mea teoretică şi mi-ar permite să mă formez conform tehnicilor deosebite ale întreprinderii dumneavoastră...”

Ia. Să căutăm sinonimele cele mai apropiate funcţiei primare.

Formare are aceeaşi funcţie primară ca şi învăţământ, ucenicie, studiu, iniţiere.



Putem folosi sinonimele în maniera următoare:

„Actualmente student la centrul universitar Nicolas Copernic, sunt în căutarea unui stagiu de formare profesională. Organizaţia pedagogică a filialei Ştiinţelor şi Tehnologiilor de care aparţin prevede o aprofundare formatoare în cadrul

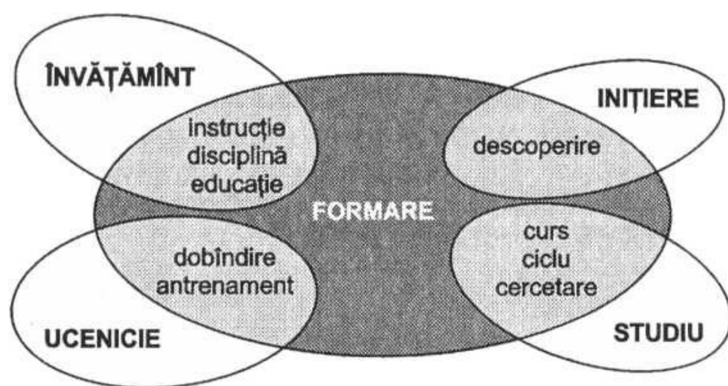
întreprinderii. Într-adevăr, experienţa concretă a terenului ar completa perfect învăţământul teoretic şi mi-ar permite să mă iniţiez în tehnicile deosebite ale întreprinderii dumneavoastră...”

Să observăm că:

Am făcut să alunece studiul spre student. Într-adevăr, prima fază ţinteşte informarea corespondentului asupra situaţiei în care este studentul. De aceea, este preferabil să fie desemnat „cine” mai degrabă decât „ce”.

Formarea este repetată din nou în aprofundare formatoare, deşi evoluţia categoriei gramaticale atenuează repetiţia.

Llb. Să căutăm să exploatăm acum funcţiile secundare ale sinonimelor.



Astfel, studentul ar fi putut scrie:

„Actualmente student la centrul universitar Nicolas Copernic, sunt în căutarea unui stagiu de formare profesională. Organizaţia pedagogică a filialei Ştiinţelor şi Tehnologiilor de care aparţin prevede un stagiu de cercetare în cadrul unei întreprinderi pentru a-mi fixa cunoştinţele dobândite. Într-adevăr, experienţa concretă pe teren ar completa perfect învăţământul teoretic şi mi-ar permite să mă iniţiez în tehnicile deosebite ale întreprinderii dumneavoastră...”

Să observăm că:

Nu există în mod obligatoriu o substituire termen cu termen în cadrul sinonimiei.

Pentru a obţine cea mai bună corespondenţă sinonimică

A găsi un sinonim este într-adevăr o problemă delicată, ca şi cum ai înlocui piperul cu un alt condiment de aceeaşi calitate… de aceeaşi intensitate… de aceeaşi tonalitate… şi am putea lungi această listă de criterii la nesfârşit!

A căuta cea mai bună corespondenţă semantică între mai multe sinonime este, în mod cert, fundamental şi prioritar. Proximitatea sensului este într-adevăr cea mai mică dintre exigenţe. Alte exigenţe sunt de asemenea necesare: respectul intensităţii cuvântului şi adaptarea cuvântului reţinut la contextul în care urmează a fi folosit.

Cuvintele variază în intensitate

Dexteritate este prea puternic pentru Léo… (vedeţi exemplul de la p. 33). Într-adevăr, între stăp*ânire şi* dext*eritate exi*stă o diferenţă de

intensitate.

Exerciţiul 12

Pentru a vă familiariza cu noţiunea de corespondenţă sinonimică, ordonaţi în funcţie de intensitatea lor cuvintele din fiecare serie:

1. A exagera; a întrece măsura; a amplifica; a dramatiza

2. A felicita; a complimenta; a lăuda; a gratula

3. A ezita; a oscila; a se îndoi; a tergiversa; a tatona

4. Neînţelegere; quiproquo; greşeală; confuzie

5. Umanitarism; altruism; filantropie; caritate

6. Uşor; comod; lesne; firesc

7. Moderat; temperat; rezonabil

— 3* *Soluţii la p. 191*

Astfel, cuvintele pot fi clasificate după gradul lor de intensitate.

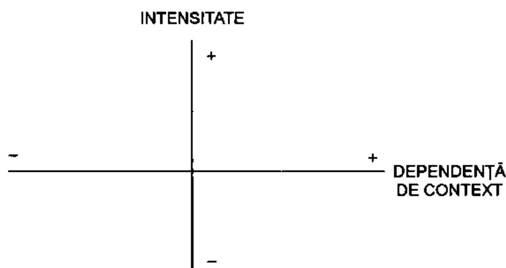
Cuvintele aparţin unui context de utilizare mai mult sau nud puţin larg

De aceea, nu orice permutare este întotdeauna posibilă. Astfel, *dexteritate* se aplică mai degrabă unei capacităţi manuale. Termenul este în consecinţă marcat de apartenenţa la un context restrâns: veţi putea vorbi despre dexteritatea jongleurului, a jucătorului care pasează mingea, a chirurgului... El se aplică la o capacitate exclusiv fizică. Cuvântul este deci „captiv" într-un context precis. În schimb, stăp*ânire est*e folosit pentru a desemna atât abilitatea fizică, cât şi abilitatea intelectuală. Dependenţa sa de context este mai puţin marcată, ceea ce îl face să fie un termen mult mai frecvent folosit.

Dependenţa de context reprezintă o altă proprietate a cuvintelor, care este bine să fie luată în considerare în cadrul oricărei cercetări sinonimice.

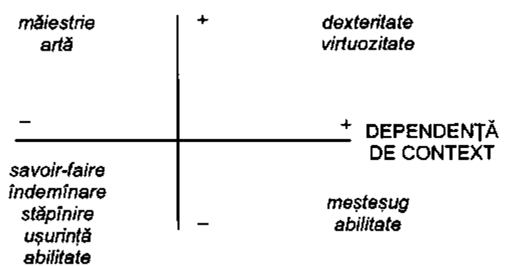
Cercetarea sinonimică trebuie, în consecinţă,

să observe – dincolo de înrudirea de sens – alte două criterii ale alegerii: intensitatea şi dependenţa de context, pe care le putem încrucişa ca în schema de mai jos:



Să examinăm sinonimele comparate de către Léo şi să le aşezăm acum pe schema noastră:

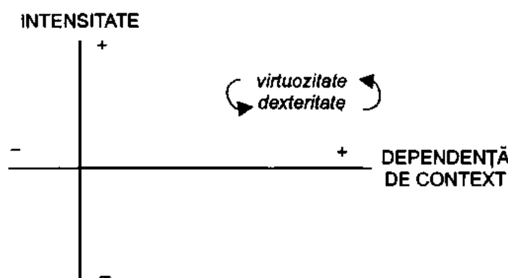
INTENSITATE



Care sunt posibilităţile substituirii sinonimice?

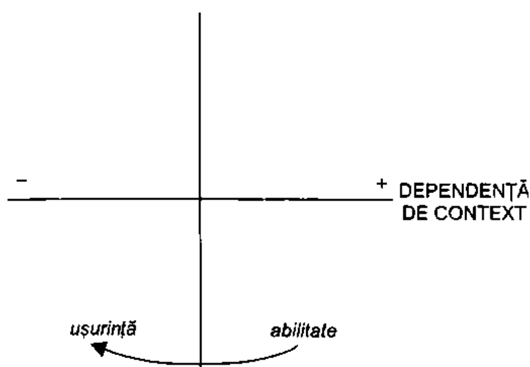
Fiecare cvadrant oferă paleta sa sinonimică: permutarea cea mai simplă se efectuează în interiorul unui cvadrant:

dexteritate şi *virtuozitate* se înrudesc prin intensitate şi ambele se aplică în tehnică sau în artă.



Înlocuirea un termen captiv unui context cu un termen având un spectru de utilizare mai larg este de asemenea posibilă:

abilitate – aplicându-se în mod esenţial, în sens figurat, abilităţii de a negocia – poate fi înlocuit cu *uşurinţă*, din moment ce acesta se potriveşte oricărui gen de activitate. Celelalte substituiri sunt şi mai responsabile de greşeli:



termenii cu spectru larg, ce convin în consecinţă oricărui gen de activitate, au o supleţe de utilizare pe care termenii specializaţi nu o au.

Rare vor fi ocaziile în care veţi putea spune *abilitate* pentru *savoir-faire*, în măsura în care *savoir-faire* poate fi folosit în orice context.

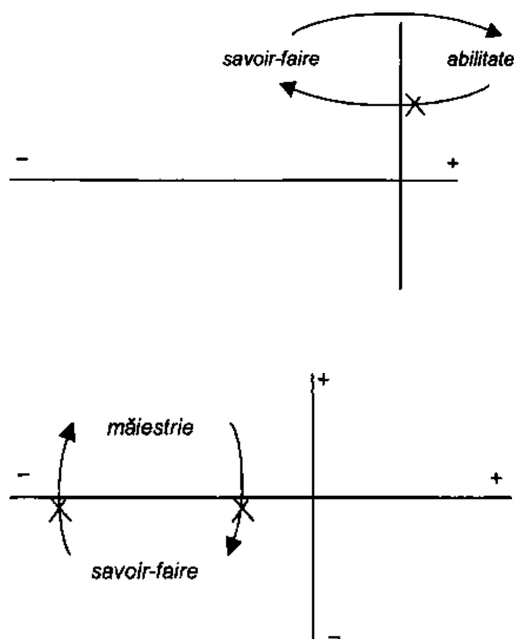


Figura 2

Tehnica cvadranţilor.

Reciprocitatea este posibilă, dar substituirea slăbeşte tema.

Substituirea se efectuează întotdeauna în sensul acelor de ceas: de la plus spre minus.

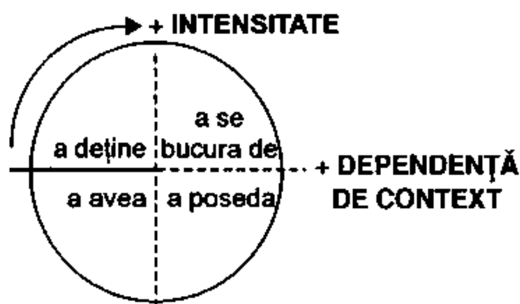


Figura 3

De la plus spre minus

Sinteza etapelor căutării sinonimice:

Căutarea sinonimică, aşa cum am prezentat-o, se sprijină pe următoarele trei etape:

1. Scoateţi în evidenţă funcţia primară a termenului de înlocuit;

2. Căutaţi alţi termeni având aceeaşi funcţie primară;

3.

Exerciţiul 13

Înlocuiţi termenii îngroşaţi cu un sinonim extras de pe listă:

Primul modul de formare consacrat redactării de întreprindere a fost cu urmat cu sârguinţă. Participanţii s-au înscris în continuare, mai puţin în funcţie de situaţiile aplicării profesionale pe care le trăiau, cât mai mult din gust personal. Trebuie notat totuşi că participanţii care au venit din provincie au estimat că traseele erau prea numeroase pentru a putea asista la totalitatea programului.

Sârguinţă: asiduitate, entuziasm, regularitate; trăiau: lucrau, întâlneau, de care se loveau; gust: interes, predi lecţie, voinţă[3], notat: subliniat, menţionat, scos în evidenţă; trasee: dus-întors, parcursuri, deplasări; program: dispozitiv, formare, stagiu.

Soluţii la p. 191

4. Apreciaţi funcţiile secundare ale tuturor

3 ieşirea dintr-un cvadrant pentru a împrumuta un termen ce variază în intensitate este însoţită şi de o distorsionare inevitabilă :
Dacă cineva are savoir-faire, aceasta nu înseamnă că posedă şi măiestrie...

termenilor: evaluaţi intensitatea respectivă, măsuraţi dependenţa lor de context.

5.

Cazurile particulare: în care repetiţia se justifică

Mai bine este duşmanul binelui

Când vreţi să spuneţi *plouă*, spuneţi *plouă*, scria La Bruyère.

Dacă, într-adevăr, condiţiile meteorologice sunt într-atât de defavorabile, spunând *burniţează* nu înseamnă că veţi fi mai puţin udat! Altfel spus, schimbarea de dragul schimbării vă poate face să trădaţi sensul – în exemplul de mai sus, vă îndepărtaţi de sens prin atenuare – sau să introduceţi în mod nedorit noi ambiguităţi.

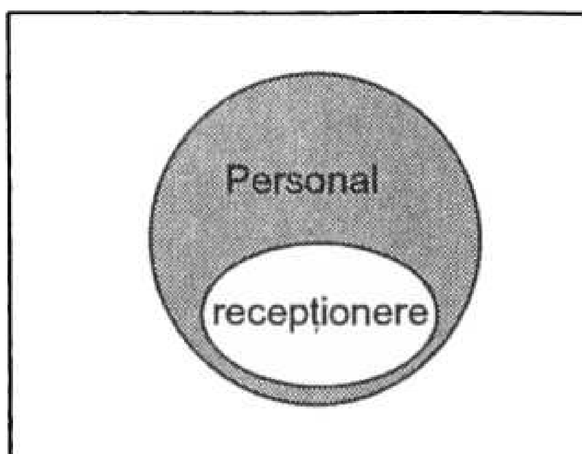
Léo, din grija de a scrie cât mai bine, alege să înlocuiască *personal* cu *recepţionere*. Dar există un raport al *întregului cu partea* între cele două formulări, fapt ce nu rămâne fără consecinţă asupra interpretării pe care cititorul o va face

textului lui Léo:

Stăpânirea instrumentului informatic reprezintă o necesitate pentru personalul de primire: acest lucru priveşte, în consecinţă, orice persoană care face parte din personalul de primire. *Personal* trimite, într-adevăr, la o categorie. Acum, folosind *recepţionere*, Léo pare să restrângă raza formării pe care o preconizează la câteva persoane aparţinând *personalului*, aşa cum prezintă schema de mai jos:

Figura 4

Separarea între ansamblu şi subansamblu



Repetiţia este deci preferabilă atunci când poate elimina confuzia dintre ansamblu şi subansamblu.

Repetiţia are o virtute pedagogică

Pentru a explica un proces, un mod de operare, pentru a transmite un ordin, pe scurt, atunci când prin scris însoţiţi pe cineva în explicaţie sau în ucenicie, repetiţia îl ajută pe cititor. Repetiţia sprijină memoria. Naturală în oralitate, ea pare greoaie în scris, dar, uneori, cititorul vă va fi recunoscător dacă desemnaţi lucrurile întotdeauna în acelaşi fel, fără nicio tentativă de a schimba.

Pentru a vă pune în funcţiune noul post telefonic, veţi avea grijă să urmăriţi cu atenţie modul de întrebuinţare:

1. Sub aparat, racordaţi cordonul telefonic la aparat, apoi la priza telefonică;

2. Racordaţi cordonul blocului de alimentare la aparat, apoi la priza de curent;

3. Întindeţi la maximum antena telescopică a aparatului;

4. Puneţi receptorul pe aparat şi lăsaţi-l să se încarce cel puţin cinci minute;

5. Pentru ca bateria să fie complet încărcată, lăsaţi receptorul să se încarce pe aparat timp de opt ore.

Repetiţia reprezintă aici o necesitate. Prin *redundanţă*, este posibilă, mai târziu, remedierea unor eventuale *scurtcircuite* de comunicare.

Repetiţia: un efect de stil

Cu junghiul acesta, nu voi putea continua să alerg; sunt obligat să mă opresc; gâfâi: inspir, expir… inspir, expir; cursa a scos sufletul din

mine; sunt complet istovit; gâfâi: inspir, expir…

O alergare fiind ceea ce este, schimbarea verbului ar conferi un aer foarte străin acestei secvenţe. Cititorul trebuie să încheie lectura fragmentului gâfâind şi el!

Repetiţia, ca procedeu literar, este un mijloc de insistenţă. De asemenea, ea permite stabilirea unei cadenţe, a unui ritm ce conţine o valoare poetică.

CAPITOLUL 4

ILUSTRAŢI-VĂ IDEILE

Exemplu în căutarea unui stil bogat în imagini

„Pentru a vizita toate sălile muzeului Louvre, v-ar trebui trei luni ca să vă opriţi câte treizeci de secunde în faţa fiecărei opere de artă”.

„Iată o imagine fmmoasă! „Îşi spune Juliette învârtind în mâjni broşura publicitară. Decât să ne zăpăcească cu tot felul de consideraţii de ordin tehnic, autorul a preferat să ne ofere o imagine. Imaginea este evocatoare, simplă şi mnemotehnică... Ataşat comercial la un lanţ hotelier, Juliette se surprinde gândind că stilul ei este în mod hotărât „prea sec”. Prea des frazele sale rămân captivele primului enunţ, conţinând desigur partea esenţială a mesajului său, dar într-un mod atât de concis, încât devine lapidar.

De unde provine monotonia?

Prima posibilitate: vă lipseşte obiceiul de a însera o povestire într-un text de idei. Sigur, despre acest lucru este vorba. Anecdo tele, imaginile, care ar putea face textul dumneavoastră atât de viu, vă determină mai întâi să jonglaţi cu concordanţa timpurilor, printre alte lucruri la fel de puţin atractive. Cât despre

raporturile dumneavoastră cu oralitatea…

Oralitatea reprezintă primii dumneavoastră paşi în materie de comunicare; în această privinţă, ca exprimă mai curând limba concretă, dar şi limba comună, vulgară şi infantilă. Ei îi aparţin anecdotele, dovezi ale concretului, ale comunului şi… ale infantilităţii. Scrisul, dimpotrivă, v-a condus la o limbă mai abstractă, mai adultă, deci mai nobilă. Iată aşadar un motiv bun pentru a-l cantona în lumea ideilor pure şi dure.

O altă ipoteză explicativă: epoca. Secolul al XVII-lea ne-a dat fabulele; întregul Ev Mediu, proverbe şi dictoane. Creativitatea imaginilor, a metaforelor şi a altor figuri pare să fi devenit astăzi specialitatea publi cităţii. Există puţine iniţiative populare în acest domeniu.

Primatul scrierii jurnalistice impune, de altfel, un fel de presiune socială. Astfel, atunci când scrieţi, trebuie să conjugaţi două imperative care, la o primă abordare, par ireconciliabile: construirea de fraze scurte pentru a face proza

voastră mai uşor de asimilat şi posedarea unui stil imagistic pentru a o face mai accesibilă. Aceasta acţionează asupra voastră ca un fel de dublă constrângere: „a fi scurt şi a fi lung”.

Procedeele de ilustrare

Noi întreţinem cu limba raporturi ambivalente. Izvor de constrângeri, limba derutează prin exigenţele sale pretându-se în acelaşi timp cu plăcere la joc şi la turbulenţele sale. Jocuri de cuvinte, calambururi, asemănări de sonorităţi: limba amuză, bucură prin flexibilitatea şi prin juvenilitatea sa… Ceea ce, aici, este contrar normei, poate deveni, dincoace, un zăcământ de resurse neexploatate. Într-adevăr, ilustrarea vă deschide noi orizonturi.

Procedeele şi tehnicile pe care vi le supunem experimentării prezintă mai multe avantaje:

creează decondiţionarea, care este suficientă pentru a vă elibera de autocenzură; amorsează

procesele de creativitate; stimulează producerea de noi asocieri; vă dezvăluie sensibilitatea…

Virtutea exemplului

Vi se întâmplă să vă loviţi de ariditatea unei legi, de banalitatea unei generalizări, de complexitatea unei teorii, a unui concept?

Constataţi că cititorului îi vine greu să vă urmărească demonstraţiile, să vă îmbrăţişeze raţionamentul, ezită să examineze chestiunile abstracte?

Faceţi un ocol prin particularităţi… daţi exemple!

Exerciţiul 14 Anchetă de lectură

Citiţi un document informativ: Când vă scade concentrarea? în ce moment (e) încetineşte viteza de lectură?

Atunci când pierdeţi firul demonstraţiei, ce reproşaţi textului?

Când vă sporeşte interesul pentru o anumită chestiune?

Dacă textul menţionează o întâmplare, un eveniment, ce vă caracte rizează atunci comportamentul de cititor?

A afirma o părere pentru a-l convinge pe cititor nu este de ajuns pentru a-l influenţa, adică, a-i modi fica sistemul său de valori, pe plan estetic, uman, moral, tehnic etc. La ce este sensibil în mod spontan cititorul?

La ceea ce se întâmplă în cartierul său sau la ce se desfăşoară la o mie de kilo metri? La ce este recent sau la ce este deja vechi? La ceea ce se apropie de modul său de viaţă, la cultura sa, la obiceiurile sale sau la ce îi este străin?

Cititorul vostru, ca fiecare de altfel, se descurajează atunci când ideile îi rămân abstracte şi părerile reprezintă pentru el puncte de vedere nedemonstrate sau când convingerile îi apar ca fiind nişte credinţe obscure…

Două motive explică acest lucru:

Primul este legat de agasarea pe care o provoacă un discurs „eterizat”, în timp ce suntem ataşaţi de concret, de spaţial, de temporal.

Al doilea motiv ţine de faptul că noi înţelegem lucrurile prin intermediul experienţei. Dacă, pentru a vă construi progresiv punctul de vedere, aţi avut nevoie de ilustrări, cititorul va fi la fel de sensibil la ele.

A comunica, literalmente a pune în comun, presupune într-adevăr că împărtăşiţi cititorului exemplele care v-au afectat în primul rând.

În ciuda aparentei lor concurenţe, ideea şi ilustrarea sunt mai mult complementare decât opuse. Într-adevăr, o ilustrare este ca un cablu de antenă de televizor, iar ideea, ca o emisiune. Fără conectarea la antenă, emisiunea rămâne neclară, confuză, obositoare, chiar dacă ea este realizată corect. În schimb, cablul va aduce imaginii calitatea indispensabilă concentrării.

A ilustra prin exemplu înseamnă a face ideea inteligibilă…

Puteţi întrebuinţa:

cazul, faptul, evenimentul deosebit

„Alţi [editori] încearcă să producă numai best – sellers-uri, strângând cât mai mulţi bani. Dar, între cele două categorii, majoritatea încearcă să-şi echilibreze finanţele publicând în acelaşi timp cărţi pentru marele public şi lucrări pentru două sau trei mii de cititori. Abundenţa de publicaţii a acestui început de an şcolar nu este făcută pentru a echilibra conturile. Poate că fragmentul ar putea începe aşa: dar editorii rămân, în sufletul lor, nişte jucători. [Editura] Grasset i-a dat actriţei Brigitte Bardot cinci milioane de franci pentru *Memoriile* sale”.[4]

Noii conformaţii a pieţei editurilor care raţionalizează investiţiile, Bernard Pivot îi opune editorii, deşi aceştia sunt „jucători” permanenţi. Dovada este făcută prin B.B!

Mărturia dată sau raportată

„O altă profesoară de engleză confirmă:

4 Replică a lui Bernard Pivot consemnată de către Jean-François Polo, Les Echos, 12 octombrie 1996.

«într-o instituţie sensibilă, adesea este greu să motivezi elevii. Ieri, telematica, astăzi, Internetul constituie suporturi bune pentru a ne atinge acest scop [...]». În cadrul mărturiilor celor care le utilizează, Internetul apare într-adevăr drept un nou instrument pedagogic aflat la dispoziţia cadrelor didactice; instrument care ar putea eventual lupta împotriva eşecului şcolar.”[5]

Ce vizează autorul, citând-o pe această profesoară? A face credibil punctul său de vedere. În plus, este interesant de observat că dovada vine înaintea părerii. Procedând în acest fel dezamorsează orice eventuală obiecţie din partea cititorului.

Anecdota: întâmplare trăită sau observată

„Eliberarea internă se prezintă ca o chestiune ce ţine de eveniment sau ca o chestiune de timp. [...] Iată un exemplu al felului în care eliberarea internă se manifestă în situaţia clinică. Chuck era medic generalist într-o regiune izolată

5 Jean-Pierre Archambault, Le Monde diplomatique - Manière de voir - număr în afara seriei, octombrie 1996.

din Munţii Stâncoşi...”[6]

Eliberarea internă, subiect anevoios, a făcut obiectul observaţiilor clinice înainte de a lăsa loc elaborării unei teorii. Cazul lui *Chuck* îl face pe cititor „să vadă”, ca şi cum acesta ar fi invitat în rândul membrilor echipei de cercetători.

„Teza aceasta nu se pretinde a fi originală; ideea există de mult timp. Această încântătoare poveste orientală o arată...”[7]

De ce să prezinţi o teză în perioada ei cea mai neliniş tită, marginală şi anevoioasă? Pentru a o face din prima clipă mai familiară, autorul o „îmbătrâneşte” puţin şi, mai ales, o ilustrează printr-o întâmplare, exotică şi fermecătoare.

Ficţiunea

„Ca să mai limpezim discuţia noastră, să observăm viaţa unui personaj fictiv, doar în aparenţă, care voia să trăiască după această filosofie maniheistă a opoziţiilor. Spun că este

---

6 Éric Berne, Que dites-vous après avoir dit bonjour ?, Tchou, 1972.
7 Paul Watzlawick, Comment réussir à echouer ?, Editions du Seuil, 1988.

«fictiv doar în aparenţă» deoarece cititorul îl va apropia uşor de un mare număr de personalităţi, din diferite părţi ale lumii, din trecutul cel mai îndepărtat şi până astăzi. Să-i dăm numele exotic Ide Olog."[8]

Voinţa lui Watzlawick de a se apropia de cititor se manifestă şi aici. Oricare ar fi referinţele sale, cititorul va găsi în exemplul ilustrării o posibilitate suficientă pentru a demonstra o lege.

„Putem spune că «materia» tinde să facă reală o posibilitate subiacentă. [...] Aşteaptă, lasă-mă să-ţi explic, Sophie. Voi încerca să mă fac mai bine înţeles povestindu-ţi o întâmplare hazlie: era o dată un sculptor aplecat deasupra unui bloc mare de granit, în fiecare zi, el tăia şi sculpta piatra fără formă şi într-o zi primi vizita unui băieţel. «Ce cauţi?» a întrebat băiatul. «Aşteaptă şi ai să vezi», îi răspunse sculptorul. Câteva zile mai târziu, băiatul a venit din nou şi sculptorul transformase blocul de granit într-un cal splendid.

---

8 Ibid.

Băiatul s-a uitat fix cu gura căscată la cal, apoi, întorcându-se spre pictor, l-a întrebat:

«De unde ştiai că era ascuns înăuntru?» [...] Aristotel gândea în acelaşi fel, că toate lucrurile din natură au în puterea lor devenirea, realizarea unei anumite «forme».”[9]

Exerciţiul 15

Faceţi ideea inteligibilă

Toate aceste propoziţii sunt generalizatoare sau teoretice. Ilustraţi-le cu ajutorul exemplelor extrase dintr-o observaţie personală:

1. Producţia de servicii are specificităţi în raport cu producţia produselor: o dife renţă o reprezintă participarea clientului la producţia de servicii. De exemplu...

2. Dorinţa de autonomie a adolescenţilor este mai puţin marcată decât în rândul generaţiilor

---

9 Jostein Gaarder, Le Monde de Sophie, Editions du Seuil, 1995.

precedente. De exemplu…

3. Salariatul trebuie să întrunească două competenţe, una tehnică şi cealaltă relaţională. De exemplu…

4. Certificarea serviciilor poate fi cerută pentru ansamblul activităţilor unei între prinderi sau, pur şi simplu, pentru un serviciu. De exemplu…

Soluţii la p. 191

Apropiată de *alegorie*, povestea este introdusă printr-o explicaţie didactică şi se încheie în aceeaşi manieră printr-un rezumat al gândirii filosofice a lui Aristotel.

Astfel „încastrată”, anecdota pare literalmente a fi generată de teorie.

Fără de care ea ar putea deveni o perturbare.

În toate cazurile, exemplul demonstrativ îl apropie pe cititor, acesta putând să se proiecteze în cadrul contextului mai uşor, să înţeleagă procesul pe care-l descrieţi.

Figurile de ilustrare

Cuvântul „figură” desemnează:

— O formă.

— Un chip.

— O reprezentare...

Pentru formă, figura de stil posedă organizare, geometrie;

pentru chip, ea are expresie, personalitate; pentru reprezentare, fidelitatea, simbolismul.

Altfel spus, când limba pare uzată, cuvintele îndărătnice şi formulările rutinate...

Micul repertoriu pe care vi-l propunem face inventarul celor mai populare figuri şi vă ajută să atenuaţi complexitatea unei idei. Astfel, puteţi explica o părere şi/sau să învioraţi exprimarea ideilor voastre aplicându-le, la alegere, două operaţiuni:

adunarea:

caracterul ilustrativ al tehnicilor care ţin de aceasta se referă la faptul că:

— Spuneţi mai mult despre acelaşi lucru;

— Procedaţi prin insistenţă.

ADUNAREA	
Mecanisme şi Juneţii	*Exemple*
Repetiţia Folosirea de mai multe ori a aceluiaşi cuvânt sau grup de cuvinte. *Pentru a sublinia, a pune în valoare o idee şi a crea un ritm.*	„Minciună, minciună şi iar minciună”. Geneviève Brisac, *Weekend de chasse à la mère*, Éditions de l'Olivier, 1996. „Este epoca primului fabricant, a primului catalog, a primului spot, este pentru prima oară când maşina trece graniţa, fiecare ţară, fiecare oraş are prima sa dactilografă, aşa cum va avea prima sa agenţie sau primul său salon”. Monique Peyrière, „Machines à écrire”, *Autrement*, nr. 146. „Care erau singurele momente cu adevărat clare pe care le cunoscuse de 45 de ani de când ieşise din ENA? Singurele care nu fuseseră infestate de putere, de spiritul puterii, de manevrele

	din jurul puterii, de teribilele reflexe ale oamenilor puterii". Laurence Cossé, *Le Coin du voile*, Editions Gallimard, 1996.
Acumulare a Compunere a unei serii de cuvinte sau de grupuri de cuvinte de aceeaşi natură gramaticală. *Pentru a amplifica o părere, a introduce o gradare a sensului.*	„O scriere frumoasă, o bună memorie a cifrelor, simţul loialităţii, un anumit entuziasm, o ţinută îngrijită şi bunele maniere erau probabil calificări suficiente pentru a ocupa asemenea posturi". Lisa Fine, „Machines à écrire", *Autrement*, nr. 146. „Ameninţarea permanentă pentru o gândire vie o reprezintă uzura, degradarea, pietrificarea exprimării". Alain Rey, *Le Réveille-mots*, Editions du Seuil, 1996.

ADUNAREA	
Mecanisme şi funcţii	*Exemple*
Analogia Crearea unui raport de	„Şeful întreprinderii este un luptător. El merge pe tăciuni aprinşi, se joacă de-a cow-boy-ul în

aşe mănare între mai multe elemente aparţinând unor realităţi diferite. *Pentru înţelegerea unui lucru comparându-l cu un alt lucru mai familiar*…	pădure şi cade în gol. Traducerea tropului: pericolul nu este acolo unde îl crezi, viaţa este o junglă, decizia este un mare salt”. Alain Etchegoyen, *Le Pouvoir des mots*, Dunod, 1994. „Noţiunea de climat social este direct legată de cea de barometru social. […] Trebuie să recurgem deci la metode iterative care, la intervale regulate, măsoară temperatura şi, mai ales, prevăd şi intemperiile şi înseninările. Astfel, a arunca o privire asupra baro metrului devine un gest ritual atât în cadrul întreprinderii cât şi în casa de la ţară”. (Ibid.)
Aglutinarea Crearea de neologisme prin amalgamarea cuvintelor. *Pentru a obţine compri*	„Les diviniatiales” *, Michel Adenis, *Le grand O*, Alternatives, 1994. „Impoliticul”: impozitele politicii sau impoliteţea politicii…

marea sensului, concentra rea ideilor.	
Antiteza Reunirea în cadrul acele Iaşi formule a elementelor contradictorii prin alianţă de cuvinte. *Pentru a califica într-o manieră neaşteptată, pentru a introduce un paradox.*	„Ele [Anglia şi Statele Unite] sunt separate printr-o limbă comună”, Paul Watzlawick, citându-l pe Oscar Wilde, *Comment réussir à échouer,* Editions du Seuil, 1988. „Comment réussir à échouer? „titlu de Paul Watzlawick.
Paralelismul Recurgerea la repetiţii de structură. *Pentru a*	„Pentru o sută care ar îngenunchea, o sută ar rămâne în picioare”. Laurence Cossé, *Le Coin du voile,* Editions Gallimard, 1996. „Cartea este o voce captivă.

pune în valoare opoziţiile de sens, prin simetrie sau inversiune.	Vocea este o carte care scapă”, Michel Bernardy, *Le Jeu verbal*, Editions de l’Aube, 1988. „Cu sărbătoarea în frunte; cu fruntea în sărbătoare”.

Diviniţialele desemnează literele alfabetului grec ce au inspirat legendele poporului lidian.

caracterul ilustrativ al tehnicilor care ţin de aceasta se referă la faptul că:

— Spuneţi altceva;

— Procedaţi prin asociere de idei.

SUBSTITUIREA	
Mecanisme şi funcţii	*Exemple*
Imaginea Trecerea de la un sector real la un altul. *Pentru a mări înţelegerea cititorului.*	„În fabulele lui La Fontaine, vulpile nu mănâncă decât din farfurii şi berzele din vază. Pe piaţa muncii este la fel: există recipiente cu gât larg şi recipiente cu gât lung. Dar economiştii oficiali afirmă cu o înfricoşătoare îndârjire că *legile*

	economiei sunt imuabile şi că nu există loc decât pentru o singură piaţă, cea a berzelor diplomate cu gât lung şi cu cioc lung care iau propriu-zis alimentele. Cât despre vulpile care mănâncă din farfurii, n-au decât să crape sau să-şi lungească botul. Bruno Lussato, *L'Echélk humaine*, Robert Laffont, 1996. „Busola oamenilor politici: ea nu mai indică Nordul: ea nu desemnează decât vaporul”. (*Ibid*.)
Coliziunea Realizarea unei duble evocări înlo cuind, adăugând un sunet cu un altul, o literă cu o alta. *Pentru a încărca un cuvânt cu multiple sensuri şi a crea o înveci n-are de sens neaşteptată*.	(pe) etica = etica în poezie

Exagerarea înlocuirea unui cuvânt printr-un superlativ; a desemna un obiect, o persoană printr-o formulă mai nobilă, reluând una dintre calităţile sale deosebite; a exagera o idee. *Pentru a ajuta la înţelegere şi a insista asupra unei proprietăţi*.	„Vorba este de argint, iar tăcerea de aur”.
Deturnarea împrumutarea unei formule repetate şi deformarea ei. *Pentru a beneficia de celebritatea acestei formule*.	„Pericolul galben”.

Domeniile de aplicare a ilustrării în dicţionar, cuvântul „ilustrare” figurează între *iluminare* şi *ilustru*. După ce inspiraţia a izbucnit, dar înainte ca gloria să o celebreze… Până la urmă, mai

modestă, dar fără ca pentru aceasta să caute umbră.

Într-adevăr, ilustrarea are iluminare, claritate, evidenţă şi, de la lucrurile ilustre, utilitatea…

Cu alte cuvinte, ilustrarea reprezintă o adevărată binefacere pentru voi, care doriţi în mod legitim să fiţi înţeleşi fără ocolire şi fără teamă.

Principiile care fac din ilustrare zâna voastră cea bună? Ele sunt în număr de două.

Principiul nr. 1: ilustrarea suspendă raţiunea

A ilustra o idee înseamnă a lua o poziţie părtinitoare împotriva logicii. Nicio demonstraţie, nicio dovadă raţională nu o susţine, deoarece nu numai că nu se adresează *creierului raţional*, dar îi mai şi distrage atenţia.

Principiul nr. 2: ilustrarea frapează

imaginaţia

Ilustrarea are drept ţintă *creierul intuitiv*, cel al gândirii globale sau chiar cel al creativităţii.

Ilustrată cu abilitate, o idee este memorată mai repede, mai uşor, mai durabil. Acest avantaj demonstrează superioritatea enunţului ilustrat în raport cu enunţul abstract. De aceea, ilustrarea găseşte un câmp preferenţial în numeroasele forme ale comunicării scrise.

Persuasiunea

Ilustrarea convingătoare marchează în special publicitatea. Ea serveşte drept slogan, semnătură, strigăt de război… Cititorul-consumator o asociază unei mărci, unei provenienţe, unei identităţi.

Puterea sa de convingere se datorează întrunirii a cinci calităţi sau întrebuinţării uneia dintre ele.

durabilă: făcută pentru a rezista uzurii

timpului, erodării însoţind mereu frecvenţa repetiţiei.

Nu au căpătat, încă, niciun rid:

Greutatea cuvintelor, şocul fotografiilor.

Paris, Oraşul Luminii.

Libertate, egalitate, fraternitate.

ludică: concepută pentru a trezi surâsul, pentru a surprinde în mod agreabil.

Cu ritm:

Eticheta şic, eticheta şoc.

Cu tandreţe:

Numai Alina mă alina.

Convingătoare: fără ambiguitate

Fără ocolişuri…

Business is business.

Fără vorbărie:

Beţi, eliminaţi.[10]

---

10 autonomă : independentă de un suport vizual, de un text, de o scenă sau de un eveniment oarecare ; ea este liberă pentru ca fiecare să poată să şi-o însuşească imediat şi, dacă este cazul, să o exploateze într-o manieră personală :

Unul pentru toţi, toţi pentru unul.

personală: autorul angajează în ea sensibilitatea şi convingerile sale

„Gratuitatea, care este singura monedă a artei."[11]

autentică: susceptibilă de a crea emoţii

„Ea vorbeşte pentru a vorbi, pentru plăcerea cuvintelor care se înşiră sau mai degrabă se împletesc.

Un substantiv pe faţă, un verb pe dos. La tricotarea frazelor nu lipseşte decât clinchetul andrelelor."[12]

plastică: aici domneşte armonia

„Ceea ce concepem bine se enunţă clar.

Şi cuvintele pentru a o spune ne vin cu

Estetica
Amprentă personală a unui autor, ilustrarea estetică sau poetică semnează stilul... Frecvenţa folosirii sale este în general mare în literatură. Utilitatea sa este apreciată în privinţa contextului ; ea trebuie să îmbine discreţia şi prezenţa pentru a nu dăuna textului. Pentru a 11 citită o singură dată, ilustrarea estetică deţine o anumită „autoritate" ; astfel, ea este :

11 Daniel Pennac, Comme un roman, Editions Gallimard.

12 Noelle Châtelet, La Dame en bleu.

uşurinţă."[13][14]

pertinentă: izvorâtă dintr-o observaţie perspicace

„Trebuia să conchidem că această protuberantă se numea Bernadette Bernardin. În fond, nu: cuvântul protuberantă nu se potrivea. Grăsimea sa era prea netedă şi albă pentru a evoca acest gen de eflorescentă.

Un chist, acest lucru era un chist". E

„Existau găuri în ignoranţa sa..." 11

Pedagogia

Ilustrarea este aici un auxiliar indispensabil uceniciei. Aleasă pentru a facilita asimilarea noilor noţiuni, uşurează memoria de eforturi plictisitoare. Ea procedează în general prin simplificare sau prin evocare familiară. Pentru a rezista uitării, ea trebuie să fie:

simplă: fără efecte de eleganţă, nesofisticată

„A şti să persişti: tehnica „discului vărgat."[15]

---

13 Nicolas Boileau.

14 Camille Todd, La Couette, Éditions du Seuil, 1994.

15 Dr. Charly Cungi, Savoir s'affirmer, Retz, 1996 (trad. rom. Cum să ne

utilitară: exclusiv în serviciul ideii abstracte „Să facem o paralelă cu jocul de Lego...”[16]

concretă: apropiată de realitatea familiară cititorului „Pe scurt: iepurele alb iese dintr-un joben şi, pentru că este un iepure enorm, acest tor de magie ocupă multe miliarde de ani. Toţi copiii oamenilor se nasc la extremitatea părului fin al blanei sale. Ceea ce îi face capabili să se mire de imposibilul gest de presti digitaţie. Dar crescând, ei se înfundă din ce în ce mai mult în profunzimea blănii iepurelui. Şi acolo rămân. Stau atât de bine, încât nu mai au niciodată curajul să urce de-a lungul firelor de păr. Doar filosofii au curajul de a face această călătorie periculoasă [...]”[17]

Cele trei domenii de aplicare se unesc uneori

„Exista bomba atomică, acum există bomba

afirmăm, Polirom, 1999).

16 Colette Mathieu-Batsch, Invitation à la créativité.

17 Jostein Gaarder, Le Monde de Sophie, ed. cit.

semantică!”[18]

Paralelismul îi transmite frazei tonicitatea sa, accentuată de forma exclamativă. Repetiţia *bomba* şi forţa analogiei frapează sensibilitatea. De altfel, jocul sonorităţilor – pe modul simetric – echilibrează perfect formula. Toate aceste calităţi celebrează ideea însăşi.

Ceea ce nu este ilustrarea o simplificare: dacă realitatea este complexă, ilustrarea trebuie să rămână tot aşa, altfel riscă să o sărăcească.

o supralicitare a mijloacelor: dacă gândirea voastră este inteligibilă, o ilustrare poate de asemenea să încetinească progresia cititorului în cadrul textului.

Gadget: termen intraductibil în limba română, reprezentând un obiect de dimensiuni mici, mai mult sau mai puţin practic, care amuză prin caracterul său de noutate (n.t.).

18 Bruno Lussato, L’Échelle humaine.

o animaţie-gadget*: fără o finalitate precisă, ilustrarea produce confuzie.

o ghicitoare: ilustrarea trebuie transferată unui domeniu familiar.

Titlul are menirea de a spori curiozitatea cititorului, ea trebuind imediat satisfăcută. Oricare ar fi poziţia pe care o adoptaţi, trebuie, în orice caz, să fiţi creativi, în aşa fel încât titlul vostru să exercite asupra cititorului mai mult decât o putere de atracţie, o adevărată seducţie.

„Cum se predau astăzi diferitele arte? Cum se practică în cadrul şcolii şi în afara ei muzica, teatrul, cinematografia, artele plastice, scrierea? Care sunt posibilităţile oferite tinerilor pentru a-şi astâmpăra setea de cunoştinţe şi de creaţii artistice? O panoramă a marilor discipline sectoriale, încearcă să scoată la iveală atât evoluţiile sociale cât şi pe cele pedagogice care le-

au traversat. Fericirile şi nefericirile lor...”[19]

Câteva variaţiuni pe un titlu... Procedeele de adiţie ne oferă:

Soluţii la p. 191

Exerciţiul 16

Găsiţi un titlu pentru textul următor după unul dintre procedeele de ilustrare:

Academia Bellefond invită toţi pictorii, amatori şi profesionişti, oricare ar fi nivelul şi tehnica lor picturală, să dea frâu liber talentului lor pe o temă la alegere: portretul sau peisajul insolit.

Repetiţia: Istoria disciplinelor, istoria familiilor acumularea: Teatrul, muzica, pictura, cinematografia, scrierea: arta la îndemâna tuturor analogia: Gimnastica minţii...

Aglutinarea: Les Débrouille-art*

antiteza: Libertatea se învaţă.

---

19 Şapou al unei anchete realizate de către Le Monde de l'Éducation, decembrie 1996.

Paralelismul: Valori ale şcolii, valori la şcoală

Procedeele de substituire:

imaginea: Notele false ale partiturii coliziunea de sens: Tratat de descompunere

Joc de cuvinte intraductibil. Substantivul „débrouillard" în limba franceză înseamnă „(om) descurcăreţ", aici cu sensul „descurcă arta", o face mai accesibilă (n.t.).

exagerarea: A fi Rimbaud sau nimic deturnarea: Copilăria artei

CAPITOLUL 5

Exemplu întunecatele coşuri ale uzinelor, înlăcri mate de la fum, sătule de funingine, toate au fost abandonate. Renunţăm la miliardele de kilograme de detergent deversate în fiecare dimineaţă, la fosfaţii latenţi, periculoşi şi dulcegi. Pentru a-şi păstra imaginea de marcă,

întreprinderile, în sfârşit responsabile, se străduiesc, după o deontologie din mers, să fabrice fără a polua. O eminentă şi gigantică piaţă se profilează la porţile Europei. Statele Unite se situează, zeloase, în fruntea mişcării.

Tendinţă ornamentată

Gata cu coşurile uzinelor. S-a terminat cu fosfaţii din detergent. În principiu. Din obligaţie, şi pentru a-şi păstra imaginea, întreprinderile se străduiesc să fabrice fără a polua. O gigantică piaţă pentru Europa. Şi pentru Statele Unite.

Tendinţă minimalistă

ÎMBOGĂŢIŢI-VĂ STILUL

Ce este stilul?

Stilul este perceput drept rezultatul unei exprimări:

bogate în calitate de cititor, intraţi în text; aveţi la dispoziţie anumite cuvinte, punctuaţia,

timpuri ale verbelor etc.

Vă creaţi o impresie de ansamblu: tandră, tonică sau organizată; acesta este stilul.

Proprie unei epoci

Stilul este arhaic şi de preferinţă autentic; mobilierul „stil” ne-o confirmă. În scris, cineva care „are stil” poate chiar să şteargă de praf şi să scoată la lumină câteva arhaisme ale limbii!

Estetizante

Prezenţa sau absenţa ornamentelor constituie elementele cel mai uşor de observat.

Ornamentul sau lipsa lui se observă din alegerea cuvintelor, din ritmul legat de punctuaţie, din lungimea şi cadenţa frazelor. Stilul este deci un fel de manoperă expresivă şi estetică.

Exemplu Şlefuiţi-vă stilul

„Tasta Esc permite ieşirea dintr-o fereastră de dialog fără a valida opţiunile selectate...”

Nu.

„Tasta Esc oferă posibilitatea de a ieşi dintr-o fereastră de dialog. Atunci nu este necesară

validarea opţiunilor selectate…”

Nu.

„Tasta Esc permite ieşirea… Deci tastă joacă rolul de buton Anulare”.

Nu. Nu. Nu. Nu-i bine. Deşi sunt cuvintele noastre, stilul nu există! Ziarist, asta da meserie! Léo şi-a asumat sarcina de a redacta scurte informări în cadrul *Commun action,* ziaml intern. „Pentru o sarcină, şi asta este cu adevărat o sarcină, îşi spune Léo, iată că de o jumătate de oră migălesc la funcţia Esc… în ritmul ăsta nu mai termin”.

originale

Iată ce spune Jules Renard: „Ceea ce caut înainte de toate într-un roman sunt ciudăţeniile frazei”.

Elegante graţie, clasă, puritate, un „niciodată citit” ce rămâne discret… şi, drept constantă, legile estetice ale epocii.

Stilul este deseori perceput ca o măiestrie a scrierii, rezervată unei elite.

Céline declara în 1959: „Eu sunt un stilist, în sensul că nu am chef să las o frază în pace”.

Această primă definiţie a stilului se potriveşte destul de bine cu un proiect literar în care domină expesia sensibilităţii: stilul include deci o noţiune de creativitate personală.

Prea greoi sau prea sec…

Repetiţii, termeni improprii, stângăcii de vocabular, fraze ceţoase, imagini forţate, o sintaxă discutabilă… sunt simptomele cele mai curente ale absenţei stilului.

În mod paradoxal, această absenţă nu rezultă întotdeauna dintr-o lipsă bine determinată.

Într-adevăr, facem dovadă de pre caritate stilistică tocmai atunci când ne străduim să avem stil, de unde tendinţa noastră de a „îngroşa” exprimarea cu întorsături pretins elegante. Acesta

este stilul greoi, umflat, care dă imediat impresia cititorului că se sufocă sau că a mâncat prea mult…

Invers, un text fără stil poate fi consecinţa unei exprimări sărace, a unei tendinţe excesive de a diminua bogăţia ideilor, de a nivela exprimarea şi de a-i suprima asperităţile… Cititorul continuă anevoios traversarea deşertului, cu gâtul uscat.

De ce ne lipseşte stilul?

Lipsa de exerciţii sau de fluiditate epistolară

Manevrele sintactice şi lexicale îl enervează pe Léo: nu simte nicio plăcere. Are impresia că nu se poate controla, că nu se poate stăpâni, din cauza lipsei de practică.

Pentru „neiniţiat”, a reface reprezintă adesea un eşec, în vreme ce pentru „maestru” este o etapă. Pentru primul, a reveni asupra unei lucrări este consecinţa nedorită a lipsei de experienţă. Pentru maestru, a reface o lucrare este rezultatul

unui calcul, un segment din logica experienţei şi a bogăţiei stilului.

Ne lipseşte stilul atunci când ne mulţumim cu o producţie prea brută, insuficient prelucrată.

Conformismul

Prea timizi pentru a ne afirma, pentru a ne arăta preferinţele pentru o anumită întorsătură a frazei, un ritm al ei, pentru o anumită punctuaţie... avem tendinţa de a lua drept model construcţiile stereotipe. Dar a dezvolta un stil presupune distanţarea de standarde, însoţită de asumarea unor riscuri mai importante. Făcând dovadă de stil, deci de originalitate, ne temem adesea să nu ne îndepărtăm, să nu ne desolidarizăm de ceea ce este în general admis, cu atât mai mult cu cât stilul unui document angajează mult mai mult persoana decât conţinutul lui.

Lipsa de stil reprezintă semnul unei prea mari timidităţi care ne cantonează în alegeri timorate.

Exemplu

Léo îmbunătăţeşte stilul…

…Bine, să reluăm, funcţia Esc… Acesta este chiar subiectul articolului meu. Nu, este mai degrabă obiectul. Subiectele sunt cititorii mei… Da!

„Puteţi ieşi dintr-o fereastră de dialog cu ajutorul funcţiei Esc”. E mai bine…

Exemplu Léo progresează…

…Tot nu-i bine…

„Cum puteţi ieşi dintr-o fereastră de dialog? Cu ajutorul funcţiei Esc”.

Mult mai bine.

Dacă astăzi redactarea poate fi practicată în afara unei intenţii artistice, ea oferă totuşi ocazia de a dezvolta o originalitate a exprimării. Scrierea operaţională se supune deci, ca şi scrierea

literară, creativităţii voastre mai mari sau mai mici. Cu toate acestea, creativitatea nu este singura responsabilă de tonalitatea stilistică a scrierilor voastre.

Funcţia Esc, în precedenta versiune a lui Léo, guverna fraza din moment ce era subiect; în această nouă versiune, cititorul îşi reia locul de subiect. În consecinţă, putem spune că locul acordat cititorului constituie o altă variabilă a identităţii voastre stilistice.

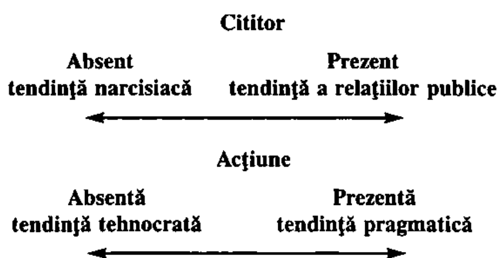
Aici, întrebarea şi verbul interpelează direct cititorul. Această interpelare face textul să „trăiască” mai bine decât în precedenta versiune; doza de acţiune de care dă dovadă scrierea voastră introduce o nouă variabilă stilistică.

Dimensiunile bipolare „absenţă/prezenţă”:

— Ale cititorului.

— Ale acţiunii.

— Ale creativităţii, determină apariţia a trei perechi de tendinţe:

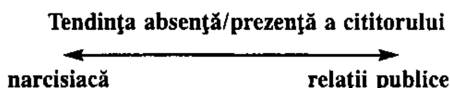


Creativitate



Cele trei perechi de tendinţe

Prezenţa cititorului : prima dimensiune stilistică



Dimensiunea stilistică: narcisiacă/relaţii publice se sprijină pe necesitatea celui care redactează de a-şi seduce cititorul, într-un joc al oglinzilor în care:

— Tendinţa narcisiacă va pune în valoare imaginea celui care redactează.

— Tendinţa relaţiilor publice va capta

prezenţa cititorului. Tendinţa narcisiacă

„Aşa cum eu am spus deja, una dintre cele mai mari greşeli ale demersului intelectual este de a-l folosi pentru a apăra o părere deja formată."[20]

Noi propunem programe de formare, originale şi pe măsură. Echipa noastră concepe, amenajează, modernizează formările pentru o mai mare eficacitate.

A scrie astfel presupune un egocentrism, ataşat unei misiuni de redactare înţeleasă ca un circuit închis. Corespondenţele tipizate pot dezvolta această tendinţă, anonimatul cititorilor făcându-i pe aceştia din urmă inaccesibili redactorului. Alt motiv: egocentrismul de drept în anumite scrieri emanate de către autorităţi. Distanţa ierarhică, tutelară sau administrativă poate atunci produce scrieri reprezentative ale acestei tendinţe. Poziţia umilă a potenţialului cititor îl face pe cel care redactează să-l piardă din vedere…

---

20 Edward de Bono, Réfléchir mieux, Editions d'Organisation, 1985.

Tendinţa narcisiacă exclude prezenţa cititorului. Redactorul, dimpotrivă, se manifestă prin:

— Folosirea repetată a lui „eu”, „noi”, şi „personal”.

— Elementele tind să-i pună în valoare locul, statutul şi rolul său de semnatar.

Tendinţa relaţiilor cu publicul

La cealaltă extremitate a bipolului „absenţă/prezenţă a cititorului” se situează „redactorul – relaţii cu publicul”.

„Ce trebuie să credem despre aceste teste? Să vedem acum ce putem crede despre valoarea acestei metode de selecţie. Unii au fost poate surprinşi să constate că inteligenţa era evaluată cu ajutorul testelor-jocuri ce se apropiau uneori de ghicitoare şi au manifestat un anumit scepticism în privinţa valorii concluziilor trase. Eu cred că nu

se înşală.”[21]

Tendinţa relaţiilor cu publicul se identifică prin folosirea:

— Termenilor de contact.

— Formulelor de incitare.

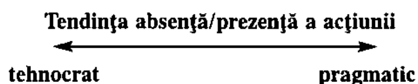
— Trimiterilor la relaţia dintre redactor şi cititor.

— Elementelor de informare ce consolidează rolul atribuit cititorului.

— Termenilor rituali pentru a concretiza relaţia.

Tendinţa a cunoscut o dezvoltare extraordinară în publicaţiile din ultimii zece ani. Inspirată din practicile jurnalistice, ea pune cititorul pe primul plan pe cititor. Face dovada unei deschideri spre cititor şi, în general, spre relaţie. Amabil? Demagogic?

21 Jean Gobet, Les Tests démystifiés, Editions Aubier, 1976.



A doua dimensiune stilistică atribuie informaţiei o valoare crucială. Tendinţa tehnocrată pune informaţia acolo unde tendinţa pragmatică o propune sau o impune…

Tendinţa tehnocrată

Căutând adesea o garanţie a obiectivităţii, redactorul şi cititorul recunosc în plus în scrierea tehnocrată seriozitatea şi importanţa vocabularului specializat: informaţia cu gradul cel mai mare de precizie, într-un mod descriptiv, static. Frecventarea cotidiană şi exigentă a unei teme vă poate conduce la o redactare „tehnocrată”, ca şi în momentul redactării unui memoriu sau a unui raport.

„Metodele statistice şi istorice nu se

preocupă cu observaţia, metodele comparative, nomotetice şi Fără îndoială raţionaliste o permit, fără a-i pune condiţii deosebite. Tipologia concretă implică, dimpotrivă, o observaţie pe care tipologia idealistă şi genetica o revendică, dar care este, în aceste ultime două cazuri, discutabilă”. 3

Caracteristici ale tendinţei tehnocrate:

— Construcţie impersonală a frazelor.

— Vocabular specializat.

— Neologisme tehnice.

— Termeni tehnici.

— Un sistem referenţial între redactor şi cititor a priori comun.

— Densitatea de informaţii.

3. Madeleine Grawitz, *Méthodes des sciences sociales*, Dalloz, 1986.

— Minimă atenţie acordată destinatarului.

Tendinţa pragmatică

Scrierea pragmatică precedă acţiunea

noastră, ne anticipează dificultăţile de operare. În faţa potenţialului cititor, ea întreţine o pedagogie de profesor de gimnastică, preocupat de performanţe. Ea dinamizează informaţia cu ajutorul:

— Verbelor de acţiune.

— Modului imperativ sau infinitiv.

— Frazelor scurte.

— Unui referenţial comun sau explicitat.

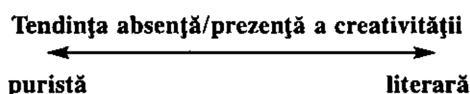
— Exemplelor.

— Adesea, elementelor vizuale.

„Alegerea tipului potrivit de grafică este în întregime subordonată faptului că aveţi o idee clară asupra conţinutului mesajului vostru... Nu, mesajul dumneavoastră este cel care trebuie subliniat, ideea precisă pe care doriţi să o prezentaţi. Pentru a înţelege importanţa acestei prime etape, desenaţi atâtea grafice câte veţi reuşi să vă imaginaţi...” 4

Prezenţa creativităţii:

A treia dimensiune stilistică



Care este motivul pentru a scrie în manieră puristă sau literară? Ataşamentul faţă de limbă, în ambele cazuri. În scrierea puristă, cel care domină este respectul, în vreme ce în scrierea literară se bazează mai degrabă pe abatere, proprie creativităţii. Se înţelege că, în acest context, atribuim „creativităţii" sensul de „capacitate de a produce abaterea de la normă".

Tendinţa puristă

4. Gene Zelazny, *Dites-le avec des graphiques*, Interéditions, 1989.

Scrierea puristă trezeşte în noi tehnicianul scrierii, fascinat de rotiţele şi de mecanismele ei. Cu meticulozitate, a spectând vechi uzanţe, scrierea puristă aplică în conse îl nţă în mod

riguros normele de exprimare. În plus, ea oferă cititorului subterane informative: glose şi citate, londul şi forma sunt aici studiate cu grijă.

„Nu este deci decât un «eveniment» în sensul care-i este atribuit acestui cuvânt în literatura istorică, aşa cum dovedesc textele citate mai sus sau oricare tabel cronologic, deşi legătura dintre evenimente şi percepţie este aici cel mai adesea ascunsă. Abia acum istoricii încep să folosească temenul de «eveniment» într-o accepţie diferită de cea pe care tocmai am explicitat-o şi apropiată de utilizarea pe care o adoptă ştiinţa contemporană; vom reveni asupra acestui subiect. Primul corolar al identificării oricărui eveniment cu o schimbare percepută este că un eveniment presupune întotdeauna un spectator sau, pentru a relua termenii lui Merleau-Ponty, «nu există eveni mente fără cineva căruia ele să i se adreseze şi a căror perspectivă finită le formează individualitatea».”[22]

Tendinţa puristă este un gen care asociază:

---

22 Krzysztof Pomian, L'Ordre du temps, Éditions Gallimard, 1984.

bogăţia citatelor, sursele indicate, grija faţă de etimologie, organizarea ideilor, varietatea vocabularului, o ortografie ireproşabilă.

— O punctuaţie scrupuloasă, ataşamentul faţă de vechile forme.

— Fraze mai lungi.

Tendinţa literară

Scrierea literară presupune un „meşteşug al cuvintelor”. Străduindu-se să exploreze resursele creative ale scrierii, se combină:

— Un vocabular sugestiv în emoţii.

— Grija pentru ritm.

— Figurile de stil.

— O îndrăzneală elevată.

— Câteva urme de tradiţionalism.

„Felul de a iubi vechile gramofoane, învârtind manivela pentru a întinde arcul, trezea fără îndoială o vrajă deosebită. Trebuia să ai impresia dejoacă cu timpul, de încăierare cu el, că smulgi

notele care evadau cu greu din pâlnie. Întotdeauna sosea un moment triumfal, atunci când discul începea să se învârtă încet, deoarece mecanismul se epuizase, pierzându-şi inocenta sa tinereţe de zece minute...”[23]

Fiecărui stil, mediul său

Informatician de mai mulţi ani, Léo simte că meseria şi mediul său profesional exercită asupra scrisului său o formă de presiune stilistică. Într-adevăr, fiecare mediu antrenează „obligaţii” stilistice.

Primul bipol: absenţă/prezenţă a cititorului narcisist

— Modele de scriere privilegiate:

CV, prezentare...

— *Mediul vizat*: servicii de marketing.

23 Jean-Marie Bretagne, „Ce que chanter veut dire”, Autrement, nr. 153.

relaţii cu publicul; promotion

— Modele de scriere privilegiate:

invitaţie, convocare, afiş, slogan, mailing, urări, felicitări…

— Mediul vizat:

servicii de comunicare internă sau externă, servicii comerciale.

Al doilea bipol: absenţă! prezenţă a acţiunii tehnocrat modele de scriere privilegiate:

raport, dare de seamă, scrisoare, documente contabile…

Mediul vizat:

servicii administrative (contabile…).

Pragmatic modele de scriere privilegiate:

instrucţiuni de întrebuinţare, ghid, procedură, sistem de operare, notă de serviciu, tablou de bord, program, catalog, regulament, deviz, factură, înscriere…

Mediul vizat:

servicii de producţie.

Al treilea bipol: absenţă/prezienţă a creativităţii purist modele de scriere privilegiate: lexic, glosar, legendă… mediul vizat:

servicii juridice, servicii de organizare, servicii de calitate.

Literar *modele de scriere privilegiate*: cronică, editorial, publicitate, mailing. *Mediul vizat*: servicii marketing.

Amprenta dumneavoastră stilistică

I se trei dimensiuni stilistice sunt cumulabile şi llinstruiesc amprenta voastră stilistică. Astfel, a dactând o corespondenţă pentru serviciul marketing, puteţi fi în acelaşi timp:

agent de promovare relaţii cu publicul, tehnocrat sau pragmatic, literar.

Adeseori, una dintre tendinţe este mai semnificativă decât celelalte.

La fel cum romancierul este predestinat a deveni maestru, posesor al unui stil unic, la fel şi

voi, în calitate de redactori, va trebui să adoptaţi identităţi stilistice diferite. Atenţie! nu există o identitate mai bună decât alta. Alegeţi-o pe cea favorabilă momentului, în funcţie de:

— Circumstanţe.

— Cititor.

— Obiectivul vostru de comunicare.

Mai importantă decât impunerea stilului personal este plasticitatea stilistică.

Puneţi-vă la încercare!

Stilul este pentru scris ceea ce costumul este pentru sărbătoare: o punere în scenă a scrierii voastre

— Circumstanţele.

— Mediul epistolar de primire.

— Relaţia în cauză atribuie scrierii unitate stilistică.

Antrenaţi-vă!

Plagiaţi!

Fiţi uneori disidentul epistolar al mediului vostru!

Fiţi şi conformistul purist!

Folosiţi şi abuzaţi!

Schimbaţi-vă! Schimbaţi stilul!

Exerciţiul 17

Exersaţi traducerea stilistică a acestor fragmente

1. De la tehnocrat la pragmatic



Mazăre de primăvară: protecţia împotriva bolilor şi puri cilor. Lupta împotriva bolilor trebuie să fie preventivă. Pentru aceasta trebuie să se anticipeze evoluţia meteo şi să se ţină cont de numărul de etaje cu răsaduri. Cu cât există mai multe etaje, cu atât riscurile de dezvoltare a bolilor sunt mai ridicate.

2. De la pragmatic la



tehnocrat

Curăţarea aparatului. Nu folosiţi niciodată:

— Prafuri de curăţat, bureţi abrazivi metalici sau din plastic.

— Produse pe bază de alcool, diluant (pentru curăţarea tabloului de comandă).

În fiecare an:

3. De la narcisist la relaţii cu publicul



Efectuaţi o spălare, fără veselă, cu ajutorul unui produs special vândut în comerţ pentru curăţarea cuvei.

g* *Soluţii la p. 192*

Specialist în cultura de mazăre verde, particip cu plăcere la acest colocviu, al cărui caracter internaţional face încă şi mai interesante

schimburile dintre partici panţii la congres. Personal, voi aduce o notă deosebit de optimistă deoarece, în aceşti ultimi ani, lucrările mele mi-au dat asigurări în privinţa ipotezelor iniţiale, într-adevăr, eu însumi şi toţi membrii laboratorului meu constatat că această cate gorie de mazăre verde…

Comparaţi temperamentele stilistice subiacente acestor trei texte informatice:

Tastele de direcţie deplasează cursorul în sensul indicat de săgeată. Asociate tastelor Ctrl, Alt sau Caps lock, ele servesc deplasării din cuvânt în cuvânt, din paragraf în paragraf, de pe o coloană pe alta etc.

Eric Marson, *Microsoft Word 6* en un clin d oeil, Editions Microsoft Press, 1994.

Pentru a căuta şi înlocui caracterele neimprimabile, este preferabil să ne găsim în Normal sau Page şi să afişăm respectivele caractere neimprimabile. Pentru aceasta, faceţi

clic pe butonul „afişare/ascundere” de pe bara de instru mente Standard. Dacă nu sunt afişate caracterele neimpri mabile, Word marchează poziţia lor, atunci când le găseşte. *Microsoft Word version 6. O, ghidul utilizatorului,* Microsoft corporation, 1996.

Începând de aici, puteţi explora totalitatea sistemului Help. Dar prudenţă! Sunt mulţi cei care au pierdut astfel nopţi întregi şi pe care i-am găsit în zori cu ochii rătăciţi şi cu părul răvăşit! Puteţi risca să recitiţi rubricile pe care le-aţi consultat deja, să vă înfundaţi în sistemul de referinţe încrucişate!

Klaus Maa, *Microsoft Word 6,* Editions Micro applications, 1993.

«* *Soluţii la p. 192*

PARTEA A II-A

AJUSTAŢI-VĂ MESAJUL ÎN FUNCŢIE DE CITITOR

CAPITOLUL 6

Fiţi apropiaţi de cititor Interesul faţă de cititor

Cum să vă apropiaţi de cititorul vostru

CAPITOLUL 7

Schimbaţi registrele limbii Diferitele niveluri ale limbii

Adaptaţi-vă la registrul cititorului

CAPITOLUL 8

Apreciaţi virtuţile normelor Cunoaşterea normelor

„Convieţuiţi” cu normele

CAPITOLUL 9

Descoperiţi atuurile îndrăznelii îndrăzneala, o gândire care se afirmă Unde şi cum se manifestă îndrăzneala?

CAPITOLUL 6

FIŢI APROPIAŢI DE CITITOR

Exemplu

Cititorul este interpelat…

„Spuneţi da chiar astăzi ofertei noastre… Depăşiţi-vă timiditatea, scrupulele şi temerile: echipa noastră este fericită să vă facă acest cadou, vouă, tuturor celor care văd lucrurile în mare…”

„Uite unul care vorbeşte pe şleau”, îşi spune

Léo, brusc intrigat de tonul pliantului publicitar al lanţului hotelier Volonté. Invitat să continue dat fiind acest preambul direct, Léo citeşte totalitatea argumentelor fără să respire: exact despre el se vorbeşte! „Cum naiba reuşesc să interpeleze în asemenea măsură cititorul?”, se întreabă Léo.

Şi voi, vă simţiţi:

interpelaţi?

Intrigaţi?

Implicaţi?

Interesaţi?

Invitaţi să continuaţi?

Dacă aţi răspuns da la toate aceste întrebări, sunteţi sensibil la personalizarea discursului. Dar despre ce este vorba? Personalizarea discursului se obţine graţie conjugării a doi factori: interesul faţă de cititor şi existenţa unui circuit de lectură.

Interesul faţă de cititor

Redactarea presupune să fii singur. În plus,

atitudinea meditativă obligatorie duce spre introvertire. Din aceste două motive, redactarea este rar percepută ca o activitate marcat socială. Fiind însă prea preocupaţi de îngrijirea exprimării sau prea focalizaţi asupra conţinutului, ne uităm adesea destinatarii!

Scrierea reprezintă de fiecare dată un angajament, şi fiecare redactor trebuie să-l respecte! Şi nu facem un angajament decât faţă de cineva. Anume, faţă de cititor.

Sigur, orice comunicare scrisă se supune unor constrângeri spaţio-temporale, acesta opunându-se *a priori* coprezenţei redactor/cititor:

— Cititorul este îndepărtat din punct de vedere fizic;

— Cititorul este condamnat la mutism;

— Cititorul este absent de la discuţie.

Condiţiile date sunt până la urmă atât de puţin favorabile comunicării încât va trebui să recreăm în mod artificial convivialitatea şi interactivitatea ce caracteri zează schimbul oral.

În primul rând, trebuie să vă eliberaţi de autoritatea subiectului despre care vorbiţi, aşa cum actorul trebuie să ajungă „să uite” textul, dacă vrea să fie convingător pe scenă: emanciparea nu înseamnă neglijarea subiectului. Mai curând, înseamnă că-l stăpâniţi, şi, în plus, sunteţi liberi.

De altfel, trebuie ca în orice moment să vă puneţi în locul cititorului vostru şi să-i anticipaţi reacţiile.

În sfârşit, pentru a reuşi cu adevărat să comunicaţi cu cititorul vostru, trebuie să-l scoateţi din pasivitatea sa pentru a-i spori interesul şi gradul de implicare.

Există mai multe mijloace care conduc la o reală conversaţie cu cititorul. Aceste mijloace combinându-se, puteţi:

— Să vă adresaţi direct cititorului;

— Să-l întrebaţi;

— Să-i obţineţi adeziunea;

— Să împărtăşiţi emoţii cu el;

— Să vă precizaţi poziţia prin *da* sau prin *nu*;

— Să-l luaţi ca martor...[24]

Astfel se adresează:

ziaristul, pentru a influenţa; sindicalistul, pentru a mobiliza opinia publică; cel care face reclamă, pentru a incita la consum; cel care semnează prefaţa, pentru a introduce cititorul într-o lucrare; profesorul, pentru a trezi interesul...

Exerciţiul 19

Implicaţi cititorul

Apreciaţi caracterul mai mult sau mai puţin unilateral al acestor concluzii:

1. „Am devenit un magnet pentru toate Greierele aventuroase ale galaxiei. Omul nu are

24 Folosirea acestor mijloace vă apropie de cititor. Cîştigaţi în „umanitate”, iar cititorul îl va recunoaşte pe omul din spatele textului. Mai direct, spusele dumneavoastră cîştigă dinamism şi putere de convingere. Cititorul se simte cu siguranţă mai implicat.

nevoie să aştepte o mie de ani pentru a vizita stelele; stelele sunt cele care vin la el”.

Robert Jastrow, *Au-dela du cerveau,* Editions Mazarine, 1982.

2. „Astăzi, lumea înseamnă mesaje, coduri, informaţie. Ce disecţie va disloca mâine obiectele noastre pentru a le recompune într-un spaţiu nou? Ce nouă păpuşă rusească va apărea?”

François Jacob, *La Logique du vivant,* Editions Gallimard, 1970.

3. „Iată, aşadar, un scenariu printre altele. Pentru o lume printre altele. E multă visare aici? Sunt de acord. Însă este important să visezi. Şi de ce să nu ne luăm visele drept realităţi?... Doar cât să construim o lume”.

Joël de Rosnay, *Le Macroscope,* Point Seuil, 1975.

Cele trei fragmente ne semnalează o anumită gradare: participarea din ce în ce mai evidentă a cititorului. De la primul la ultimul fragment, cititorul este din ce în ce mai atras pe partea

autorului.

Exerciţiul 20 Sunteţi solicitat

— Răspundeţi, în cursul ultimului dumneavoastră sejur, la o anchetă care caută să stabilească dacă aţi fost mulţumit de serviciile hoteliere oferite.

— Mergeţi la teatru şi vi se cere, în calitate de spectator, să hotărâţi scenariul final.

— Ultima emisiune de televiziune lansează, ca de obicei, un „pro şi contra” în rândul telespectatorilor, pentru a completa sau influenţa dezbaterea experţilor…

— Fiul dumneavoastră deschide o carte intitulată „Acolo unde eroul eşti tu…”

— Ce alte ocazii, în care vi se solicita părerea de client, aţi întâlnit recent?

Logica raportului client-fumizor impune apropierea ca valoare în sine.

Da, ne aflăm în epoca interactivităţii. Orice acţiune trebuie să fie judecată imediat de către un

„client”; o firmă chiar a inventat un nou concept: C2C; adică „de la consumator la consumator”.

Este vorba despre măsurarea produsului sau a serviciului cu ajutorul satisfacţiei exprimate de către utilizator/consumator.

Scrisul depinde şi el de „audienţă”. „Cât mai aproape de voi” este maxima care guvernează majoritatea scrierilor, fie ele ziaristice, romaneşti, practice sau ideologice. Fiecare cititor devine într-un anumit mod şi potenţial client, exigent, pe lângă un redactor-furnizor atent...[25]

3. „Am dezvoltat mai sus această caracteristică ontogenetică arătând că, efectiv, la nou-născut, ciclul activitate-repaus este de aproximativ cincizeci de minute într-o oră, şi că el

---

25 „A munci prea mult timp şi prea intens nu dă cu adevărat roade, în măsura în care concentrarea şi capacitatea de randament scad putîndu-se astfel strecura greşeli. Nu consideraţi pauzele ca pe o pierdere de timp, ci ca pe o ocazie de a reface plinul de energie, pentru a vă regenera.”

Lothar J. Seiwert, Maîtriser votre temps, Editions d’Organisation, 1987.

„Fixaţi perioade de lucru care să nu depăşească, în medie, o oră şi jumătate fără întrerupere. între o perioadă şi alta, menajaţi-vă cu scurte pauze pentru a vă destinde şi a vă reface forţele. "
Yannick Trehorel, Gagner du temps, ESF, 1991.

poate fi deja detectat la făt. În acelaşi timp în care se dezvoltă ciclul nictimeral care va fi definitiv la adult, perioada fundamentală se prelungeşte de la cincizeci-şaizeci de minute la optzeci-nouăzeci de minute. Kleitman prezice că ciclul fundamental care apare pe timpul somnului se manifestă în timpul stării de veghe prin fluctuaţii periodice ale vigilenţei”.

Beugnet-Lambert, Lancry, Leconte, *Chronopsychologie*, Presses universitaires de Lille, 1988.[26]

Nu:

Când mesajul anunţat este prea îndepărtat de ceea ce se aşteaptă cititorul. După teoria disonanţei cognitive, comportamentele şi opţiunile

26 Da:
Succesul presei de senzaţie pare să o dovedească: ştirea senzaţională concretizează această nevoie de noutate în rîndul cititorilor. Exemplele sînt atît de numeroase încît nici măcar nu vom vorbi despre ele... O scurtă vizită la dentist, obligatoriu abonat la revista Paris Match, şi vă veţi convinge. Cu cît este mai neaşteptată, mai ciudată, mai stranie, mai secretă, cu atît informaţia dezvăluită atrage mai mult.

noastre au de obicei o coerenţă care se explică prin armonia sistemului nostru psihic, în cadrul lui echilibrându-se părerile, atitudinile, cuvintele şi sentimentele sau ideile noastre.

Cumpăr *L'Equipe*, numărul din 9 noiembrie 1996 şi descopăr o temă recurentă de-a lungul întregii reviste: „Sport şi literatură". Aflu că numeroşi scriitori şi poeţi au nutrit o atracţie mai mult sau mai puţin concretizată în fapte faţă de sport. Dacă una dintre premizele mele de început, alimentată încă din copilărie, este: „sportul şi intelectul nu fac casă bună", îmi va veni greu, dacă nu să cred, cel puţin să mă intereseze cele scrise. Încerc totuşi să reduc tensiunea ce decurge din faptul că o informaţie externă vine să zdruncine o certitudine anterioară.

Cum se explică obiceiul de a citi ziarul? Prin chiar dorinţa de a fi informat... în deplină siguranţă. Adică în limitele sistemului nostru de valori, de credinţe. Fără a merge până la a spune că citim un ziar pentru a ne vedea confirmate

alegerile sau noţiunile predobândite, căutăm cel puţin să citim ceva care se integrează sistemului nostru de referinţă, fără a-i provoca pagube.

Întreaga problemă se reduce la a şti cum să determinăm pragul de toleranţă la informaţie caracteristic cititorului, la a găsi punctul de echilibru dintre gradul său de curiozitate şi începutul neîncrederii sale faţă de un corp prea străin sistemului de referinţă iniţial. Curiozitatea cititorului se sfârşeşte acolo unde începe neîncrederea sa.

Identificaţi-vă ţinta După sistemul de referinţă

Conştientizaţi existenţa sistemului de referinţă al cititorului apelând la criteriile următoare:

raritatea informaţiei, uşurinţa de verificare a informaţiei, riscul de distorsionare a informaţiei din cauza echivocului.

Aceste criterii contribuie într-adevăr la

definirea gradului de previzibilitate a informaţiei dinspre cititorul vostru.

Astfel, afirmând: „Parisul este capitala lumii”, formulaţi o aserţiune sub formă de informaţie: greu de verificat şi echivocă, iar ţinta va fi îngustă şi precară.

Dacă însă spuneţi: „Parisul este capitala modei”, veţi atinge o ţintă largă.

Exerciţiul 22

Încercuiţi-vă ţinta cu ajutorul indicatorilor următori:

— Obiceiurile de lectură: varietate a suporturilor, conţinut.

— Permeabilitatea la ideile noi, după propriile producţii scrise.

— Reacţiile anterioare constatate în faţa comunicărilor scrise.

După temperament

Cititorii voştri merg pe căi bătătorite sau

sunt în căutare de idei noi?

Solicitaţi efectul compensaţiei

O mare noutate informativă, şocantă, poate fi compensată prin familiaritatea aşezării ei în pagină.

Exerciţiul 23

Familiarizarea cititorului

Cotidienele şi revistele oferă o aşezare în pagină stabilă pentru a compensa agresivitatea anumitor informaţii:

— Pagina din dreapta, consacrată publicităţii.

— Regularitatea suplimentelor tematice (suplimentul economic de luni...).

— Prima pagină făcută întotdeauna după acelaşi tipic: desenul lui Faizant în pagina întâi a ziarului *Le Figaro,* fotografia centrală din *Libération*...

Căutaţi alte criterii de stabilitate a formei

care vizează să pondereze o instabilitate de fond, în paginile unui cotidian sau într-o revistă internă (proprie unei asociaţii sau unei întreprinderi).

— Cum să vă apropiaţi de cititor

Exerciţiul 24 Observaţi:

Apelul la menţiunea scrisă de mână din cadrul „scrisorilor-tip” de natură comercială. Tocmai pentru că scrisoarea-tip vrea să scape unei percepţii anonime, ea împrumută acest procedeu pentru a se umaniza din nou.

Spaţiile privilegiate

Exerciţiul 25 Observaţi:

Folosirea post-scriptum-urilor în cadrul corespondenţelor comerciale:

— Ce informaţii conţin?

— Cum sunt formulate?

— În ce mod sunt mai eficace informaţiile vehiculate în acest cadru mai curând decât în cadrul scrisorii propriu-zise?

Prezenţa voastră se afirmă prin menţiuni scrise de mină, fie pe margine, fie în apropierea semnăturii. Menţiunea scrisă de mână pe margine se doreşte a fi familiară, în timp ce aceea aflată în apropierea semnăturii se doreşte a fi nu numai familiară, dar şi amicală.

Post-scriptum-ul, anulând utilizarea sa iniţială – aceea de a acoperi o omisiune – profită de poziţia apropiată de semnătură pentru a suscita „efectul de confidenţă”.

Transpunerea în situaţie a cititorului

Exerciţiul 26 Observaţi:

„Este foarte posibil ca, la vederea acestui

titlu, trecătorul să exclame: «încă o carte despre tehnologie!». Şi nu s-ar înşela”.

Jacques Ellul, *Le Bluff technologique*, Hachette, 1988.

„Ce este un circ? Mai există circ? Pentru spectatorii care ieşeau de la spectacolul *Le cri du caméléon*, desfăşurat în clădirea circului de la Châlons-sur-Marne în aceste zile, fără îndoială da. Ei nu mai văzuseră aşa ceva niciodată, dar era chiar circul, cu jonglerii, cu acrobaţii şi cu clovnii săi caraghioşi”.

Jacky Pailley, *L'Evénement du jeudi*, nr. 582, din 28 decembrie 1995 – 3 ianuarie 1996.

În ambele cazuri, redactorul gândeşte în locul cititorului său, îi anticipează reacţiile, prin intermediul transpunerii în situaţie.

Transpunerea în situaţie a cititorului permite redactorului să afirme în mod discret paternitatea simţirii sale, a judecăţii sale…

Repetiţia aluzivă

Exerciţiul 27 Observaţi:

Există, din fericire, ghitara subtilă a lui Pierre Jaconelli în *Rêves d’Orient* de Jacques Lanzmann. Există, din fericire, pianul lui Jean Mora care-i face ochi dulci unei foarte ronsardiene Lucie, semnată Lionel Florence.

Télérama, nr. 2456,8 – 14 februarie 1997.

Repetiţia unui cuvânt accentuează expresia judecăţii autorului. Cititorul acceptă ca respectivul cuvânt, astfel repetat, să se desprindă de la sensul său iniţial, să capete o tentă de ironie. Între dumneavoastră şi cititor, atunci când judecaţi o a treia persoană, se creează o stare de complicitate.

Realismul

Cu cât veţi introduce în scrisul dumneavoastră mai multe precizări faptice sau anecdotice, fie ele încifrate sau calitative, cu atât

cititorul se va apropia concret, de situaţia descrisă.

Exemplu

Scrieri realiste

„Când cineva, la serviciu, ridica probleme prea delicate, şeful apela la directorul de departament, pentru ca acesta să intervină pe lângă cel care făcea necazuri... Atunci când el propunea sancţiunea, făcea în aşa fel încât rezultatul final să fie de fapt destul de pozitiv pentru el. Toţi se solidarizau în jurul lui împotriva directorului de departament perceput ca fiind autoritar şi abuziv”.

Alain Cardon, *Le Manager et son équipe*, Editions d’Organisation, 1986.

„Istoria profesională a lui Gaston, aşa cum o prezintă în cadrul interviului său, abundă în personaje, peripeţii, răsturnări, şi, la început, ne vine oarecum greu să ne orientăm aici. În timpul

războiului, Gaston, provenind dintr-o familie de evrei, se refugiază în zona liberă împreună cu părinţii săi. La sosirea nemţilor în zona liberă, el trebuie să abandoneze brusc şcoala. Are unsprezece ani şi jumătate, în 1944, mama sa este ucisă în cursul unui bombardament german”.

Nicole Aubert, Max Pagès, *Le Stres professionnel*, Klincksieck, 1989.

Convins că un text trebuie să conţină o tonalitate emoţională minimă pentru a seduce cititorul şi pentru a oferi astfel garanţii de lizibilitate, Flesch a definit o scară de cuantificare a interesului pe care autorul îl trezeşte cititorului mergând de la:

Sfat

Vă recomandăm lectura cărţii *La Langue de coton* de François-René Huygues sau *Le Journalisme sans peine* a lui Burnier şi Rambaud apărute la editura Plon, pentru a cunoaşte mai multe despre procedeele de comunicare manipulatorie la care poate conduce, prin exces,

dorinţa de a obţine complicitatea cititorului.

Unul dintre mijloacele utilizate pentru a ajunge aproape de cititor este acela de a ne adresa direct lui prin intermediul frazelor sau al cuvintelor personalizate:

Indicele interesului uman al lui Flesch

la	0 :	obositor
	↓	
	100 :	pasionant

Personalizarea scrierilor voastre

Cu ajutorul unei formule aritmetice, Flesch măsoară într-o manieră obiectivă ceea ce s-ar putea numi şi încărcătura afectivă a textului.

Interesul uman evaluează doi parametri: proporţia frazelor adresate direct cititorului şi proporţia cuvintelor personalizate.

Se consideră că se adresează direct cititorului orice frază care:

— Conţine un ordin, un sfat, o sugestie:

„Putem totuşi încerca, bineînţeles. Haide: «Iubeşte-mă...» „1

— Provine dintr-un dialog, adus între ghilimele sau introdus printr-o liniuţă:

„Visează! „Citeşte! Dar citeşte, la naiba, îţi ordon să citeşti! „[27][28]

— Se termină printr-o exclamaţie:

„Treci în camera ta şi citeşte! „[29]

— Conţine o întrebare:

„Rezultatul?

Niciunul.

El a adormit cu cartea sa în braţe."[30]

Se consideră cuvinte personalizate:

---

27 Daniel Pennac, Comme un roman, Gallimard, 1992.
28 Ibid., (continuare a extrasului).
29 Ibid.
30 Ibid.

— Pronumele personale (subiecte sau complemente) care se referă la o persoană:

„El a adormit cu cartea în braţe. Brusc, fereastra i s-a părut imens de deschisă asupra unui lucru demn de invidiat. Pe acolo el şi-a luat zborul. Pentru a scăpa de carte. Dar este un somn vigilent: cartea rămâne deschisă în faţa lui.”[31]

— Adjectivele personale care se referă la o persoană:

„Noi doar ce deschideam uşa camerei sale şi îl găseam serios, ocupat cu cititul. Chiar de-am fi urcat noi şi tiptil, prin somnul său el tot ne-ar fi auzit venind.”[32]

— Prenumele şi substantivele proprii:

„Oh, amintirea acelor ore şterpelite sub pătură la lumina lanternei! Cum mai fugea Anna Karenina repede-repede către al său Vronţki în acel ceas de noapte!”[33]

— Termeni desemnând persoane*:

31 Ibid.
32 Ibid.
33 Ibid.

Din această cate gorie excludem cuvintele care de semnează corporaţii, grupuri, clase sociale. Pentru a evita greşelile, un sfat: nu luaţi în calcul decât cuvintele care desemnează persoane având o formă femi nină diferită de forma masculină, ca profesor-profesoară.

„Ei doi, se iubeau, era frumos, dar ei se iubeau împotriva interdicţiei de a citi, de aceea era şi mai bine! Ei se iubeau împotriva tatii şi a mamei…”[34]

Formula lui Flesch

Formula de calcul este următoarea:

Interesul uman = O, 314 S + 3,635 W

În care:

S reprezintă procentajul de fraze adresate direct cititorului

W este procentajul de cuvinte personalizate.

Cele două numere: O, 314 şi 3,635 sunt

---

34 Ibid.

constante. Ele ponderează scorul şi permit eşalonarea pe scara lui Flesch.

Condiţiile de administrare a testului:

— Textul ales trebuie să fie complet;

— Textul trebuie să conţină cel puţin o sută de cuvinte;

— Articolele şi prepoziţiile sunt socotite cuvinte.

Exemplu de aplicare a testului

Legendă:

Frazele adresate direct cititorului sunt cursive.

Cuvintele personale apar îngroşate.

„Verbul «a citi» nu suportă imperativul şi împărtăşeşte această aversiune cu alte câteva: «a iubi», «a visa»…

Putem totuşi încerca, bineînţeles. Haide: «Iubeşte-mă!…» Visează!» «Citeşte!» «Citeşte! Dar citeşte, la naiba, îţi ordon eu să citeşti!»

Toate aceste fraze subliniate pot fi

selecţionate pe mai multe criterii: ele sunt imperative, exclamative şi provin dintr-un discurs direct. Totuşi, ele nu vor fi socotite decât o singură dată.

Treci în camera ta şi citeşte! *

Rezultatul?

Niciunul.

Îl a adormit cu cartea sa în braţe. Brusc, fereastra i s-a părut imens de deschisă asupra unui lucru demn de invidiat. Pe acolo el şi-a luat zborul. Pentru a scăpa de carte. Dar este un somn vigilent: cartea rămâne deschisă în faţa lui. Noi doar ce deschideam uşa camerei sale şi îl găseam serios, ocupat cu cititul. Chiar de-am fi urcat noi şi tiptil, prin somnul său el tot ne-ar fi auzit venind.

— Ei, îţi place?

El nu ne va răspunde nu, ar fi o crimă de lez-majestate. *Cartea este sacră, cum s-ar putea să nu fie iubită*? Nu, el ne va spune că descrierile sunt

prea lungi.

Liniştiţi, noi ne vom duce la televizorul nostru. Este posibil chiar ca această reflecţie să suscite o pasionantă dezbatere între noi şi ceilalţi ai noştri…

— El găseşte descrierile prea lungi. Trebuie să-l înţelegem, noi suntem în secolul audiovizualului, evident, romancierii secolului al XIX-lea trebuiau să descrie totul…

— Acesta nu este un motiv pentru a-l lăsa să sară jumătate din pagini!

Să nu ne obosim, oricum el a adormit din nou.

Este cu atât mai mult inacceptabilă, această aversiune pentru lectură când noi aparţinem unei generaţii, unui timp, unui mediu, unei famili, în care tendinţa era mai degrabă de a ne împiedica să citim.

— Dar nu mai citi, haide, ai să-ţi strici ochii!

— Mai bine ieşi să te joci, e o vreme

frumoasă afară...

— Stinge! E târziu!

Da, era prea frumos ca să citeşti, atunci, şi prea întuneric noaptea.

@Observaţi că a citi sau a nu citi, verbul era oricum conjugat la imperativ. Chiar şi la trecut, nu se poate altfel. În aşa fel încât a citi constituia atunci un act subversiv. La descoperirea romanului se adăuga plăcerea gestului de a nu asculta. Dublă splendoare! Oh, amintirea acelor ore şterpelite sub pătură la lumina lanternei! Cum mai fugea Anna Karenina repede-repede către al său Vronţki în acel ceas de noapte! Ei doi se iubeau, era frumos, dar ei se *iubeau împotriva interdicţiei de a citi, de aceea era şi mai bine*! Ei se iubeau împotriva tatii şi a mamei, ei se iubeau împotriva temei la matematică ce trebuia terminată, împotriva compunerii la franceză ce trebuia predată, împotriva camerei unde trebuia să fie ordine, ei se iubeau în loc să meargă la masă, ei se iubeau înaintea desertului, ei se

preferau unul celuilalt meciului de fotbal şi mersului la cules de ciuperci... Ei se aleseseră şi se preferau oricărui alt lucru... Doamne, Dumnezeule, *marea dragoste*!

Şi cât de scurt era romanul”.

Daniel Pennac, *Comme un roman*, Gallimard, 1992.

Rezultatele testului:

Din patruzeci şi şase de fraze, douăzeci şi trei sunt adresate direct cititorului.

Adică 50%. S = 50.

Din patru sute şaizeci şi patru de cuvinte, cincizeci şi opt sunt personale.

Adică 12%. W = 12.

Formula este deci:

(0,314 x 50) + (3,635 x 12) = 59,32 Scorul textului este de: 59,32 rotunjit la 60.

Evitaţi o prea mare familiaritate

Exerciţiul 28

1. Aplicaţi testul pe un fragment pe care l-aţi redactat chiar dumneavoastră. Unde vă situaţi pe

scara lui Flesch?

2. Căutaţi apoi să măriţi interesul uman:

— Evitaţi formulările impersonale;

— Înlocuiţi pronumele nehotărâte;

— Fiţi mai puţin centrat asupra subiectului.

Căutarea complicităţii poate, în anumite cazuri, aproape să dăuneze relaţiei. Într-adevăr, personalizând relaţia, impuneţi cititorului vostru un cadru afectiv. Astfel, tu marchează o mai mare apropiere afectivă decât dumneavoastră, întrebarea directă scoate mai mult în evidenţă spontaneitatea voastră decât întrebarea indirectă, exclamaţia eliberează orice reţinere etc.

De aceea, gradul de persona lizare trebuie să fie în raport strâns cu gradul de familiaritate pe care-l întreţineţi cu cititorul vostru obişnuit. În consecinţă, dacă natura relaţiei vă autorizează spontaneitatea, ca autorizează acelaşi lucru şi în scris.

Exerciţiul 29

Comparaţi acest exemplu de traducere:

1. Alegerea unui organism de formare

Grupurile de stabilimente (GRETA) depind de Educaţia naţională. Ele propun stagii de iniţiere, de perfecţionare sau de readucere la nivel şi pregătire cu diplome naţional recunoscute (de la CAP la BTS). Ele se adresează întregului public: şomeri, tineri, salariaţi în concediu individual de studii.

2. Cum să alegeţi un organism de formare

Vă puteţi adresa grupurilor de stabilimente dependente de Educaţia naţională.

Dacă sunteţi şomer sau salariat în concediu individual de studii, puteţi urma stagiile de iniţiere şi de perfecţionare. Dacă, pentru a învăţa o meserie, doriţi să urmaţi o formare profesională care vă acordă o diplomă, GRETA vă pregăteşte pentru diplomele naţionale, de la CAP şi până la BTS.

Dimpotrivă, cu greu ne putem închipui un subordonat fiind brusc familiar cu superiorul său ierarhic, când în vorbirea curentă e distant.

Ceea ce este spus „pe şleau” poate li perceput ca agresiv sau insolent, aşa cum o demonstrează şi exemplul de mai jos:

Domnule Primar.

Vă semnalez că, pe strada Edgar Degas, serviciile dumneavoastră au construit o scară care leagă piaţa primăriei de parking. Această scară, care are numeroase trepte, nu are balustradă! Lipsa generează un risc cert pentru bunicile a căror vedere este deficientă! în măsura în care respectiva scară este în grija municipalităţii, veţi remedia această stare de lucruri?

Dacă nu, puteţi atrage atenţia responsabilului de imobil?

Demersul meu se înscrie în simplul spirit al prevederii, care, veţi fi de acord, trebuie să aibă câştig de cauză asupra conceptului a posteriori de reparare.

După ponderare:

Domnule Primar, îmi permit să vă semnalez că, pe strada Edgar Degas, s-a construit o scară care leagă piaţa primăriei de parking. Această scară, care are numeroase trepte, nu este prevăzută cu balustradă. Lipsa generează un risc cert pentru persoanele în vârstă a căror vedere este slăbită. În măsura în care scara este inclusă între bunurile municipalităţii, este fără îndoială posibil să remediaţi această stare de lucruri sau cel puţin să atrageţi atenţia responsabilului de imobil asupra problemei avute în vedere.

Demersul meu se înscrie în simplul spirit al prevederii, care, toată lumea este convinsă de acest lucru, trebuie să aibă câştig de cauză asupra conceptului a posteriori de reparare.

Orientaţi-vă cititorul în cadrul textului

Textul vostru seamănă cu un supermarket: bogat în informaţii a căror natură, provenienţă, termene de valabilitate diferă. Cum se poate orienta cititorul dacă nu urmărind săgeţile şi

semnele de orientare? Cititorul este grăbit din lipsă de timp, din nerăbdare, în cel mai fericit caz din lăcomie, poftă de a cunoaşte ceea ce îi veţi spune. Ca şi consumatorul, el nu va ceda decât câteva minute din timpul său pentru a repera, a alege, a surprinde informaţia…

Exerciţiul 30

Luaţi o lucrare pe care o consideraţi agreabilă la răsfoit, la citit. Observaţi ce semnale foloseşte redactorul pentru:

a întâmpina cititorul; a-i uşura reperarea, alegerea, surprinderea informaţiei; a-l avertiza cu privire la ceva anume, dacă este cazul; a-l influenţa; a-l mulţumi; a-l concedia…

Dar un text fără semnale este un text care tace. În schimb, există un contact între voi – cunoştinţele, părerile, convingerile voastre – şi cititor, din clipa în care ajunge la voi urmându-vă semnalele.

Diferitele semnale pe care le folosiţi compun

circuitul de lectură al documentului vostru.

Ele sunt:

titlurile

„Perturbările” vizuale, cum sunt graficele, fotografiile, chenarele inserate într-un text.

Formula imagistică „circuit de lectură” sugerează mai multe idei:

Traseul: într-adevăr, circuitul de lectură pe care-l oferiţi cititorului vostru îi uşurează deplasarea dintr-un punct într-altul, scutindu-l de rătăciri. Acesta poate atunci conduce o explorare metodică a textului vostru pentru a găsi mai repede informaţia care-l interesează. Această funcţie este asigurată mai ales de către subtitluri şi intertitluri.

Itinerariul turistic: aşa cum broşura prezintă o vedere de ansamblu asupra ţării vizitate, circuitul vostru de lectură face promovarea textului. Ceea ce este deosebit de frapant, original, inedit trebuie să sară în ochi şi să atragă cititorului. Pentru a îndeplini această funcţie,

chenarul, fotografia, grafica reprezintă inserările cele mai utilizate.

Exerciţiul 31

Acum căutaţi o lucrare pe care o consideraţi dificilă, confuză, plicticoasă şi spuneţi:

— cum puteţi face textul mai interesant; în ce fel cititorul s-ar putea simţi mai în largul său.

Itinerariul în formă de buclă: drumul parcurs în jurul unui lucru. Acesta este rolul şapoului: a descrie în câteva cuvinte interiorul textului, a-i rezuma informaţia esenţială. Titlul poate de asemenea avea în vedere satisfacerea curiozităţii cititorului.

Strategia opusă constă în a spori această curiozitate cu ajutorul titlului pentru a o mulţumi în text.

CAPITOLUL 7

SCHIMBAŢI REGISTRELE LIMBII

Léo simte că făcând apel la „OK”, poate comite o eroare de gust, afectând negativ calitatea corespondenţei, întotdeauna doriţi să primiţi oaspeţi creând o ambianţă, un climat specific, de aceea, grătarul destins din luna iulie nu va impune aceeaşi „artă a aranjării mesei” ca botezul copilului...; la fel, vocabularul ales îi va instala pe cititor într-un climat lexical favorabil sau nu comunicării voastre.

Care este vocabularul unde cititorul vostru se simte cu adevărat în largul său?

Ce vocabular va permite cel mai uşor schimbarea conţinutului mesajului?

Exemplu Oral sau scris?

„Acest cocteil de inaugurare este în mod clar

organizat până la cele mai mici detalii", îşi spune Léo recitind planul de acces pe care domnişoara ataşat comercial tocmai i l-a dat. Fără a mai aştepta, Léo redactează câteva rânduri de confirmare tinerei femei…

„OK" constituie, de altfel, principalul termen. Dar de fapt, dacă asta se spune, se şi scrie? Se întreabă brusc Léo în momentul în care fax-modemul îşi încheie emiterea.

Alegând un registru de vocabular, plasaţi cititorul într-un climat deosebit sugerat prin:

— proprietăţile lexicului utilizat; formele gramaticale privilegiate; caracteristicile de structură ale frazei.

Atmosfera pe care doriţi să o creaţi depinde de alegerea voluntară a termenilor, mai mult sau mai puţin populari sau „savanţi", de construcţia frazelor (simple sau sofisticate) şi a formelor gramaticale (frecvente sau foarte rare).

Registrele limbii, desemnând tipuri variate

de comunicare, se supun unei clasificări în patru categorii.

Diferitele niveluri ale limbii

Cine spune nivel spune scară, grad, ierarhie. Dar ce anume ierarhizăm? Modurile de exprimare, prin transcrierea limbii orale sau prin tipul de redactare, îndepărtându-ne de primatul oralului. Clasamentul în patru niveluri de limbă exprimă în consecinţă detaşarea progresivă a oralului către scris.

Nivelul 1: (în)scrieţi oralul

Să luăm ca exemplu un ghid de ucenicie[35] adresat tinerilor interesaţi să-şi aleagă o profesie, o meserie, „în acest ghid vorbim despre tine, despre ucenici, despre ucenicie”, explică prefaţa. Obiectivul este clar: adresându-se tinerilor, ghidul

35 *Guide de l'apprentissage,* Les editions ouvrieres, 1993.

vorbeşte ca ei.

Într-adevăr, lexicul folosit este al lor, uşurând înţelegerea.

Autorii optează pentru termenii frecvenţi în limbajul tinerilor, inclusiv termeni de argou, iar construcţiile gramaticale sunt simplificate, ca şi în domeniul oral:

— Am luat vacanţă în loc de sunt în vacanţă

— Cât voi câştiga în loc de cu cât voi fi plătit

— Poate c-o să meargă în loc de Poate va merge…

Exprimarea sentimentului viu, a spontaneităţii este de asemenea frecventă:

— Bravo!

— Ucenic? De ce nu?

Primul nivel al limbii corespunde deci cel mai mult limbii vorbite, formând registrul familiar. Expresiile familiare, limbile vernaculare sunt aici autorizate, ca şi întorsăturile tipic argotice. Regulile de gramatică şi de uniaxă sunt prea puţin controlate, această neglijenţă voluntară făcând loc

incorectitudinilor. Barbarismele, anacoluturile pot chiar contribui la redarea stilului schimburilor orale, populare.

Veţi utiliza acest nivel atunci când doriţi:

— să intraţi în **conversaţie** cu cititorul vostru:

„Ştiţi, şeful mă cam calcă pe nervi. Crede că lucrarea asta nu înaintează deloc”.[36]

— să insistaţi asupra unei **culturi** populare, regionale, asupra unui anumit limbaj:

„Avem documente din partea Societăţii... sunt cam «urâte»”.

Extras dintr-o dare de seamă.

Să păstraţi latura „naturală” a dialogurilor şi mărturiilor...

„Lysane Douënel spune: «Realitatea mă scoate din sărite, eu caut aventura...»"[37]

să imitaţi ezitările, aproximările din zona **oralului**, pentru a da o mai mare senzaţie de

---

36 Mare Oberle, *L'Amour, la violence en plus,* Le Hameau.
37 Claire Boniface, *Les Ateliers d'ecriture,* Retz, 1992.

veridicitate:

„E adevărat că o să plouă mâine? Eh, întotdeauna plouă când nu e prea frig. Programul de la televizor e vax? Se pare că o să se care Collaro. Ei aş! el sau un altul, tot un drac e”.[38]

— când doriţi să mimaţi **ireverenţa**:

„Evident, Sfânta trebuia să fie scoasă din pâine”.[39]

„Jimmy Carter, «ţărănoiu’», venit din fundul Sudului..."[40]

Exemplu

„Împreună, ciorovăisem ceva timp. Destulă vreme pentru ca taică-meu, care încerca să dea de mine... Refuz absolut să mă servesc de semnalul de apel. Mă stresează să fac R2 şi, evident, pe taică-meu îl scoate din sărite să-ncerce zadarnic să dea de mine timp de o oră. E o idee fixă de-a

38 Marc Oberlé, op. cit.
39 Le Petit Futé de Belgique, Nouvelles Editions de l’Université.
40 Dominique Dhombres, Le Monde, noiembrie, 1996.

mea. Ca taică-meu să ajungă să zbiere la mine că nu venea acasă la cină şi că-mi ceda porţia lui congelată de peşte preparată lejer cu sos spaniol. (De când cu bugetul, acasă eram supercampionii congelatelor.)”.

Camille Todd, *La Couette*, Editions Seuil, 1994.

Registrul familiar Semne particulare Semne lexicale:

Argou, dialect, termeni populari, expresii plastice sau pitoreşti, abrevieri, prescurtări, barbarisme, anacolut, nonsens.

Semne gramaticale:

Mod indicativ, timpuri simple, minimă concordanţă a timpurilor.

Forme sintactice:

Juxtapunere a propoziţiilor, fraze neîncheiate, combinare fantezistă a cuvintelor, punctuaţie redusă la minim.

Reprezentanţi de marcă: François Villon, Frédéric Dard, zis San Antonio.

Nivelul 2: în scris, corectaţi ceea ce în oral este tolerat

Îndepărtaţi din exprimarea voastră orală construcţiile greşite sau neglijente. Supravegheată, limba se supune normelor gramaticale şi sintactice uzuale. Fiind mai atenţi la vocabular, veţi putea controla ortografia şi sensul. Registrul natural este curăţat de impurităţile limbajului oral. El poate astfel circula liber în toate mediile, de aceea este registrul cel mai frecvent utilizat, în corespondenţa personală, administrativă, în mediul profesional sau chiar şi în lucrările adresate marelui public.

— Extras dintr-un manual de psihologie:

Lumea de astăzi este uneori foarte dură. Şi nu doar la modul general (evenimentele mondiale, economia, problemele sociale), ci şi în viaţa

noastră de toate zilele.

Extras dintr-o dare de seamă:

După o punere la punct privitoare la problemele bugetare ale XXX împreună cu M.P., am hotărât că un maximum, ba chiar totalitatea investiţiei va fi facturată pe 1996.

Extras dintr-o corespondenţă pe probleme de impozit:

Situaţia mea actuală este mai degrabă stânjenitoare. Tocmai am fost concediat şi fiind fără slujbă, şi fără bani, nu pot plăti suma pe care mi-o cereţi.

Situaţiile de folosire a registrului natural pot fi coti diene. În serviciul comunicării spontane, acest registru este cel al corespondenţei amicale, fax, memo, mesaj electronic, chestionar, anchetă, hârtie redactată în grabă, în cele mai frecvente cazuri.

Exemplu

„A plouat mai multe zile la rând. Mă duceam după ziare la chioşcul care se găsea la marginea grădinii Alsace-Lorraine şi mă întorceam la pensiunea Sainte-Anne pe ploaie. Proprietara dădea de mâncare păsărilor ei. Era îmbrăcată cu un impermeabil vechi şi îşi înnodase un fular sub bărbie pentru a se proteja de ploaie. Era o femeie de vreo şaizeci de ani, cu o alură elegantă. Vorbea cu accent parizian”.

Patrick Modiano, *Dimanches d'aoüt*, Editions Gallimard, 1986.

Registrul natural

Semne particulare

Semne lexicale:

Cuvinte uzuale din dicţionar.

Semne gramaticale:

Forme simple.

Forme sintactice:

Fraze cu structură simplă pe modelul subiect

+ predicat + complement.

Reprezentanţi: ziariştii.

Nivelul 3: schimbaţi felul de a vă exprima

Din clipa în care faceţi un efort hotărât pentru a vă îmbunătăţi felul de a vorbi, căutând mai multă eleganţă sau stil, folosiţi un registru natural normalizat. El întreţine un raport strâns cu registrul natural – de unde şi numele său – lustruindu-l, „făcându-i toaleta”.

Diferenţa dintre oral şi scris se adânceşte cu atât mai mult cu cât vă impuneţi norme mai severe, exigenţe mai stricte.

Trecute prin acest filtru, exemplele precedente devin:

Actualitatea este uneori dezagreabilă. Nu numai dintr-un punct de vedere general (evenimentele mondiale, economia, problemele sociale), dar, de asemenea, în viaţa noastră

cotidiană.

După examinarea problemelor bugetare ale XXX împreună cu M.P., noi am hotărât că o mare parte din investiţie, chiar totalitatea sa, va fi facturată pe 1996.

Trec acum printr-o situaţie dificilă. Într-adevăr, concediat de puţină vreme şi, de acum înainte, fără venituri, mă aflu în incapacitate financiară, neputând achita de suma pe care mi-o cereţi.

Documentele de serviciu – de exemplu: corespondenţa, darea de seamă, raportul, notele interne – sunt redactate în registrul natural normalizat. Acelaşi registru este folosit de studenţi pentru a redacta referatele, lucrările, disertaţiile… La rândul vostru, în anumite situaţii, vă supuneţi de asemenea legilor genului.

Registrul natural normalizat rămâne spaţiul neutru al scrierii: supravegheat, el se opune libertăţilor din registrul familiar; convenţional, el inhibă apariţia unui mod de exprimare personal.

Exemplu

„Societatea industrială se caracterizează prin centralizarea mijloacelor de producţie, distribuţia masivă de obiecte standardizate, specializarea sarcinilor şi controlul lor ierarhic. Modelul, împrumutat din geometrie sau din mecanică, este piramida sau angrenajul. Cei trei stâlpi care fundamentează contractul de muncă, în sânul întreprinderii, reprezintă unitatea de loc, de timp şi de funcţie”.

Joel de Rosnay, „La révolution informationelle”, *Le Monde diplomatique*, nr. 1909, octombrie 1996.

Registrul natural normalizat

Semne particulare

Semne lexicale:

Cuvinte tehnice.

Semne gramaticale:

Forme simple.

Forme sintactice:

Construcţii de fraze independente sau principale + subordonate.

Reprezentanţi: autori de lucrări documentare, ziarişti.

Nivelul 4: acordaţi scrisului un statut unic

Registrul susţinut obligă la folosirea unui vocabular selectiv, preţios, demodat chiar. De asemenea, construcţiile gramaticale şi sintactice sunt mai complexe. Limba utilizată în acest registru este uneori arhaizantă.

Preocupaţi fiind de justeţea şi precizia exprimării, im ocoliţi niciuna dintre posibilităţile de transformare în operă. Procedeele de ornamentare sunt foarte căutate, la fel semnele stilistice particulare. Lirismul, emfaza se întâlnesc deseori…

„Deşi comparatismul permite degajarea unor asemănări, a unor «arhetipuri» presupuse, oceanul de diferenţe este atât de mare încât aceste câteva picături de asemănare se îneacă în el.”[41]

Registrul susţinut este cel al producţiei literare rafinate sau al producţiei universitare.

Exemplu

„Intraseră una după alta în hol celelalte verişoare, invitate la masă ca şi noi. Între treizeci şi patruzeci de ani, cam toate erau foarte frumoase. Niciuna dintre ele nu era măritată. Blonde sau brunete, aveau un ten mat aragonez, ochi profunzi a căror blândeţe se ilumina uneori, după modelul ochilor domnişoarei de Pérella, cu străluciri subite, sălbatice reflexii, ai fi zis, flăcări întunecate ale Inchiziţiei”.

Pierre Benoît, *Montsalvat*, Albin Michel, 1957.

---

41 Michel Pastoureau, Couleurs, images, symboles, Le léopard d’or, 1989.

Registrul susţinut

Semne particulare

Semne lexicale:

Cuvinte rare, sensuri învechite.

Semne gramaticale:

Mod conjunctiv, timpuri compuse, perfectul simplu, concordanţă riguroasă a timpurilor.

Forme sintactice:

Fraze complexe cu succesiune de subordonate, intercalări, forme eliptice, inversiuni, punctuaţie bogată.

Reprezentanţi: Roland Barthes, Patrick Grainville, Pierre Benoît…

Adaptaţi-vă la registrul cititorului

Să observăm acum fiecare registru sub aspectul său cel mai dinamic: în situaţie de comunicare.

Cititorul dispune de un evantai de registre

echivalent cu al vostru:



Figura 1

Echivalenţa registrelor

Să presupunem că cititorul posedă un „echipament lingvistic” apropiat de al vostru: puteţi începe comuni carea pornind de la unul dintre cele patru registre, cititorul va înţelege. Relaţia astfel creată va fi totuşi diferită, în funcţie de registru.

Registrele natural şi natural normalizat plasează comunicarea într-un spaţiu comun. Relaţia se stabileşte în cadrul unui conformism de bună calitate, în mod discret, sobru. Ambele registre oferă o securitate apreciabilă.

Utilizarea registrelor susţinut şi familiar, a contrario, prezintă mai multe riscuri. Eficacitatea comunicării depinde într-adevăr de întrunirea a doua condiţii: stăpânirea şi adeziunea în reciprocitate. O estimare justă a capacităţilor cititorului este, în consecinţă, indispensabilă. Puteţi aprecia pertinenţa discursului calculând efectul produs asupra cititorului Registrele „extreme" împing la complicitate, trezesc la joc şi întreţin forma voastră lingvistică. Acrobaţiile de limbaj se află adesea la originea unui stil de scriere uşor identificabil.

Schimbul reuşit se bazează pe simetria echipamentelor lingvistice:

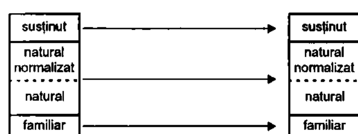


Figura 2

Schimbul reuşit

Cititorul nu se simte în largul său când utilizaţi registrele „extreme”:



Figura 3

Neînţelegere

Solicitând registrul susţinut, atunci când acesta este inactivat, vă depreciaţi în mod implicit cititorul.

Prin registrul familiar riscaţi să-l şocaţi.

Controlul asupra unuia dintre registre provoacă orgoliul cititorului vostru…

Ce combinaţii vi se oferă?

Să vă alăturaţi înclinaţiei sale şi să deveniţi complicele său; să-l constrângeţi la registrele naturale şi… să-l plictisiţi; să-l agasaţi;

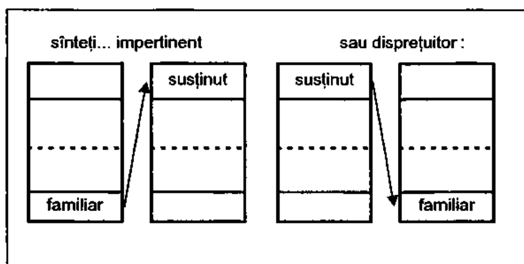


Figura 4

Combinaţie de registre

Este posibilă combinarea registrelor?

Erupţia registrului familiar în registrul natural normalizat:

„În povestea lui Jérôme şi a Sylviei era deja înscrisă ziua când ei trebuiau să aleagă: ori să cunoască şomajul, ori să se integreze mai solid unei agenţii, să intre cu normă întreagă, şi să devină angajaţi ai acesteia. Sau să-şi schimbe meseria, să găsească un job în altă parte, dar

aceasta nu însemna decât amânarea problemei."[42]

[...] opoziţia dintre muncă şi libertate nu mai constituia, de când hăul, spuseseră ei, un concept riguros..."[43]

Registrul natural normalizat e „mărinimos": el tolerează cu uşurinţă intruziunile. Neutralitatea obligă!

În registrul susţinut:

Procedeul provoacă obligatoriu o ruptură, schimbând atmosfera. Ieşind în mod abrupt din câmpul lexical iniţial, vă veţi surprinde cititorul, chiar îl veţi şoca. Date fiind atât forţa şi îndrăzneala erupţiei, cât şi pragul de toleranţă la contrarietate al cititorului, procedeul provoacă:

„Mantia de plumb hibernală se aşterne deasupra locuitorilor Parisului şi oraşul o ia razna. Cine nu a întâlnit acei oameni care vorbesc singuri

42 Georges Perec, Les Choses, Julliard, 1965.
43 Ibid.

pe stradă? Cine nu a participat la agresivitatea endemică ce pare să-i posede pe fiecare în parte? Noaptea, e şi mai rău. Tragediile sordide ale **ierbii** şi **crackului**, plânsete etilice, drame pitbull-eşti, **bastoane** proletare la porţile templelor mic-burgheze ale **branhitudinii**, în care tenorii nocturni întreţin ura celor refuzaţi din cauza unui ten oacheş"[44]

În orice caz, intensitatea termenului familiar creşte vizibil, printr-un efect de contrast:

„În cadrul mediilor publicitare, în general situate, într-o manieră cvasimitologică, la stânga, dar mult mai uşor de definit prin tehnocratism, cultul eficienţei, modernităţii, complexităţii, gustului speculaţiei prospective, tendinţei mai degrabă demagogice înspre sociologie, şi părerea, încă destul de răspândită, că nouă din zece oameni erau nişte tâmpiţi de-abia capabili să..."[45]

---

44 „Pourquoi on pète tous les plombs", Dosar întocmit de V. Borel şi M. Muller în NovaMagazine, martie 1997

45 Georges Perec, op. cit.

Erupţia registrului susţinut

Nimeni nu poate rezista în faţa nevoii de preţiozitate:

Avem, în consecinţă, plăcerea de a vă invita la acest areopag care se va desfăşura în incinta noastră pe data de 1 iunie la orele 14.

Sau, dintr-o altă perspectivă:

Ţin într-un mod absolut ca în rândul echipei noastre să domnească un climat favorabil coeziunii şi respectului mutual. De aceea, este preferabil de a vă domni colegii mai degrabă decât să folosiţi o tutuire, după părerea mea, prea familiară...

Amestecul genurilor

„[...] ei ajunseseră la acele momente confesive în care şeful detaliază calităţile unui tânăr, se felicită in petto de a-l fi cooptat, se grăbeşte să-l formeze, să-l şlefuiască după imaginea sa, îl invită la cină, îl bate pe burtă..."[46]

46 Georges Perec, op. cit.

Confesive, detaliază, in petto: registrul susţinut. Şef, bate pe burtă: registrul familiar.

Exerciţiul 32

Identificaţi registrul dominant pentru fiecare dintre aceste fragmente:

1. Jocul viitorului: cooperant, ecologic, solidar, el reuneşte, concertează copii şi adulţi, în timp ce principiul, care până atunci prevala, al învingătorului absolut ce-i dobora pe ceilalţi, apare ca fiind total perimat.

2. Jocul viitorului soseşte: el adună mici şi mari pentru un moment de destindere împărtăşită, în care fiecare ajută la victoria tuturor. Dimpotrivă, modelul câştigătorului care reuşeşte să-i zdrobească pe ceilalţi este pe de-a-ntregul depăşit.

3. Jocul viitorului debarcă! El este colectiv, ecologist şi foarte plăcut. Se joacă între şapte şi şaptezeci şi şapte de ani. Are loc înjurai unei mese

în care toată lumea face să câştige pe toată lumea. E clar, moda învingătorului care câştigă împroşcându-i pe ceilalţi a devenit de-a dreptul desuetă.

4. Jocul viitorului soseşte: el îi adună la un loc pe cei mici şi pe cei mari şi face în aşa fel încât să câştige cu toţii. Hotărât lucra, modelul câştigătorului care învinge strivindu-i pe ceilalţi nu mai este acum la modă.

S *Soluţii la p. 192*

Exerciţiul 33

Traduceţi acest fragment natural normalizat în fiecare dintre registrele următoare: susţinut, natural, familiar.

„Un fabricant britanic de alarme tocmai a pus la punct un dispozitiv simplu destinat să-i asigure pe automobiliştii cuprinşi de psihoza agresiunii. Avertizorul trebuie să permită conducătorilor aflaţi în pană uşor accidentaţi să

obţină ajutor fără a părăsi maşina. Transmiţând în culori vii mesajul «Ajutor, chemaţi poliţia», un panou fixat pe geamul lateral al vehiculului stricat le ordonă trecătorilor gură-cască să nu se apropie, precizând în acelaşi timp că persoanele accidentate sunt bine”.

Soluţii la pp. 192 – 193

CAPITOLUL 8

APRECIAŢI VIRTUŢILE NORMELOR

Exemplu

Formula eficientă

„Vom fi fericiţi să vă întâmpinăm miercuri, 10 septembrie 1997, începând cu orele 17, la un cocteil de inaugurare, cu ocazia deschiderii celui de al 101-lea hotel al lanţului Volonté. Cu cordialitate”.

Léo, citind această invitaţie la inaugurarea hotelului Volonté din Bercy, se miră puţin de formula de politeţe. Simpatică, dar puţin cam îndrăzneaţă, având în vedere principiul după care cordialitatea nu poate apărea decât după o primă punere în relaţie. Or, aici, niciun contact telefonic sau întâlnire cu „Juliette M.”, semnatara mailing-ului. Deci, chiar de la început, aceasta din urmă pune în primejdie calitatea relaţiilor lor. Poate că

uzanţele şi obiceiurile din domeniul hotelier, mai exact, cunoscuta vivacitate a celor din comerţ sau chiar temperamentul extravertit al acestei Juliette M. Autorizează atâta căldură? Un lucru este sigur, la BIM, la serviciul informatic, o asemenea formulă de politeţe nu ar avea câştig de cauză...

— Cunoaşteţi normele

„O atât de perfectă stăpânire a limbii”, „el stăpânea atât de prost limba maternă...”. Cunoaşterea permite posesia, se pare. În definitiv, stăpâniţi o limbă nedomesticită, care vă scapă întruna prin varietatea şi prin complexitatea ei.

Ca şi colecţionarul care caută o nouă piesă, ştiţi că un cuvânt nou nu va completa niciodată colecţia. Acelaşi mit al universalismului îi uneşte fără îndoială pe colecţionar, pe cititor, pe autor, pe student, pe lingvist cu toţi cei care frecventează lexicul altfel decât din rutină. Până la urmă, ei

sunt nişte proprietari ciudaţi, care de-abia îşi cunosc teritoriul.

Acolo unde există teritoriu, rivalitatea este plauzibilă. Astfel, posesia limbii ne pune într-o situaţie de relativă concurenţă cu toţi vecinii noştri. Ortografia cea mai fiabilă, lexicul cel mai pur… De ce nu?

În plus, suprafaţa acestui teritoriu este extensibilă în funcţie de circumstanţe şi de dorinţa voastră. Liberul acces la proprietatea lingvistică: expresia pare cum nu se poate mai adaptată. Ceea ce pare paradoxal într-o lume dominată de mercantilism este că sunteţi fericitul proprietar cu titlu absolut gratuit al limbii voastre materne, cel puţin, şi al altora, dacă vă străduiţi…

Ucenicia limbii, practica, plăcerea sunt individuale. Discutaţi, scrieţi după un model personal. Aţi explorat, de-a lungul întregii voastre vieţi, zonele lexicale aflate în cel mai apropiat raport cu interesele şi sensibilitatea voastră… Şi apoi, ce mai, semnând, vă atestaţi

responsabilitatea… Responsabilitate? Deci veţi răspunde de utilizarea pe care o veţi face, vă puneţi garant al practicii voastre epistolare. Dar, s-ar spune că, deşi sunteţi proprietar, nu deţineţi toate drepturile. Dacă veţi comite o eroare, faceţi… o greşeală! Morala se amestecă şi ea, deci presiunile de ordin social. Într-adevăr, dacă faceţi o greşeală, este posibil să ameninţaţi bunul colectiv.

Da, limba scrisă ţine şi de patrimoniul colectiv, constituit, normal, prin împrumuturi de la civilizaţii sau limbi străine, prin decizii instituţionale, intenţii reformatoare. Patrimoniul se transmite; scrisul trăieşte, se transmite din generaţie în generaţie.

Patrimoniul se păstrează, aşa cum şi trebuie, în biblioteci (nu păstrează ele toate aceste tentative de apropiere pe care le numim cărţi?). Patrimoniu colectiv, limba dispune deci de comitete de susţinere, de apărare, de dezvoltare (Academia, Educaţia naţională…) dintre cele mai

instituţionalizate. În societatea noastră, dicţionarul deţine autoritatea de a clarifica întrebuinţările lexicale.

Fiecare este, în consecinţă, coproprietar al limbii. Practica sa, mai curând democratică, se supune dictatelor: normele. Sunteţi într-o anumită măsură răspunzător de salvarea limbii, de întreţinerea ei, am putea spune. Numai că, iată, limba oscilează. Un cuvânt familiar poate părea bizar, prin contextul său de întrebuinţare. Marina Yaguello[47] ne mărturiseşte mirarea sa când a auzit un taximetrist parizian spunându-i: „maşina asta-i înţărcată". Izvorâte din cotidian aceste cuvinte se asociază pentru a rezulta o frază surprinzătoare, unică, într-un cuvânt, creativă. Primul paradox, şi nu dintre cele mai lipsite de importanţă: fiecare este garant pentru conformisme, caracterul normal al limbii şi Iotuşi iniţiativele personale şi puţin deviante sunt cele care asigură limbii reînnoirea...

47 Marina Yaguello, lingvist, autor a numeroase lucrări, printre care *Alice au pays du langage* şi *Le sexe des mots.*

De aceea, normele trebuie cunoscute. Creativitatea transgresează. Ne propunem, în continuare, să reperăm zonele normate pentru a identifica mai exact zonele negociabile de libertate.

A scrie după un sistem de norme

Pentru a trăi fericiţi, înţelepciunea orientală ne recomandă calea de mijloc, calea cumpătării, a echilibrului. Niciun exces, nicio fantezie, pentru că, într-adevăr, raporturile interumane preferă măsura. De altfel, de-a lungul vieţii, primim sfaturi similare, provenind fie dinspre mediul familial, fie dinspre cel profesional sau social, sfaturi care ne recomandă atenuarea divergenţelor. Simţim, inconştient, că orice formă de marginalizare este periculoasă, ba chiar subversivă. Prea puţin contează direcţia aleasă: dominarea este la fel de alienantă ca şi supunerea; leadership-ul este la fel de nefast ca şi spiritul gregar; disidenţa este la fel

de incomodă ca şi anumite colaborări.

Exerciţiul 34 Reperaţi normele

Gândiţi-vă la corespondenţa dumneavoastră de serviciu:

— Ce aspecte sunt reglementate?

— Puteţi spune cine fixează regulile şi impune respect: dumneavoastră, întreprinderea, corpul social?

— Care este marja dumneavoastră de libertate?

Privitor la limbă:

1. Ortografia
2. Gramatica
3. Sintaxa
4. Vocabularul
5. Punctuaţia

Privitor la organizarea informaţiei:

1. Structura
2. Lungimea

Privitor la relaţia dumneavoastră cu cititorul:

1. Formulele de curtoazie
2. Tonul
3. Registrul limbii

Privitor la prezentare:

1. Menţiunile obligatorii – referinţe, obiect, texte incluse etc.
2. Prezentarea grafică
3. Utilizarea mijloacelor vizuale
4. Circuitele de lectură

Comunicarea scrisă se supune şi ea aceleiaşi logici. Contract social tacit prin care redactorul se angajează în faţa cititorului său, comunicarea este

reglementată printr-o un sistem de norme capabile să organizeze schimbul.

Astfel, fiecare situaţie de redactare impune respectarea unor convenţii, cum ar fi ortografia, gramatica, bună-cuviinţa etc.

Nevoia de model

„Din punct de vedere... Vreţi să continuaţi, dar apare îndoiala. Cântaţi, după ureche, acordul: „din punct de vedere al efectelor” sau „din punctul de vedere al efectelor”? încercaţi una dintre variante şi, după verificarea gramaticii, aflaţi că prezenţa articolului este obligatorie aici. Deci norma a hotărât.

Simplitatea, rigiditatea, ireversibilitatea cimentează norma.

Norma vă asigură:

o preferinţă: alegând între mai multe soluţii posibile, ea permite tranşarea problemei; un punct de reper: în timp, într-o situaţie echivalentă, ea

oferă o constantă decizională; o justificare: implicit, respectarea unei norme legitimează, verifică.

Cum se articulează aceste norme?

Aţi observat probabil că, în scris, puţine aspecte scapă normei. Frecvent, chiar, se întâmplă ca un aspect să fie supus mai multor norme fixate succesiv de către corpul social, întreprinderea sau de către grupul de apartenenţă şi chiar de dumneavoastră înşivă.

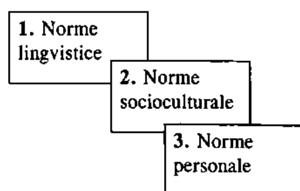


Figura 1

Îmbinarea normelor

Fiecare teritoriu este construit parţial pe un altul, după un sistem de îmbinare ce

caracterizează comunicarea scrisă.

1. Corpul social fixează legile cele mai generale, esenţial lingvistice.

Acestea reflectă istoria şi cultura naţionale: tradiţiile franceze legate de formulele de politeţe sau de prezentare sunt diferite de cele care se aplică în Statele Unite.

2. Grupul sociocultural sau socioprofesional îşi însuşeşte normele sociale: el le întăreşte sau le modulează. Oricare ar fi orientarea decisă, el construieşte în discurs propria imagine. Astfel, se afirmă preferinţele: în Administraţie, comunicarea scrisă este adesea mai conformistă decât în sectorul privat, iar în interiorul unei aceleiaşi întreprinderi, serviciile comerciale – mai permeabile schimbărilor datorită apropierii lor de lumea exterioară – vor fi mai înclinate să introducă în corespondenţa lor forme de exprimare mai moderne decât serviciile administrative.

3. Urmează amprenta voastră personală. Vă plac frazele scurte, prezentarea în stil american, vocabularul relaxat etc. În schimb, colegul cel mai apropiat este sensibil la construcţiile complexe, la aşezarea în pagină în stil francez, la un vocabular susţinut. Intraţi în teritoriu în funcţie de libertatea care v-o permiteţi.

Această îmbinare ne face să înţelegem că:

aplicând o regulă gramaticală, aderaţi implicit la trei niveluri de norme, ceea ce este confortabil pentru cititorii voştri;

ignorând o regulă gramaticală, vă marginalizaţi involuntar faţă de corpul social; definind normele personale în opoziţie cu normele profesionale şi/sau sociale, provocaţi diferite reacţii…

Atitudinea cea mai prudentă este conformismul faţă de ceea ce este dominant. Aplicaţi cu rigoare ceea ce mediul recomandă. Exploatând resursele teritoriilor asupra cărora influenţa voastră este slabă măriţi şansele de a vă

întâlni cititorul. Să nu uităm că aceste teritorii au drept finalitate uşurarea tranzacţiilor. Dacă n-ar fi aşa, atunci pentru ce să mai suportăm atâtea constrângeri?

Să ni-l imaginăm acum pe Léo, informatician la BIM, adresându-se prin curier Juliettei, comercial în cadrul unui lanţ hotelier.

Pe ce teritoriu se vor întâlni? Teritoriul comun, fiind cel al normelor sociolingvistice, reprezintă cadrul unde tranzacţia se poate efectua într-o manieră privilegiată! în ceea ce priveşte normele socioprofesionale şi personale, câmpul de înţelegere va fi mai fluctuant...

Exemplu

Léo îşi pune întrebări

Scurt cuvânt de mulţumire pentru a-i semnala Juliettei Morin venirea sa la cocteilul de inaugurare: „În atenţia Juliettei Morin...” Léo se

opreşte. „Juliette Morin” sau „Doamnei Morin”. Ea a semnat „Juliette Morin”, dar acest lucru îi dă voie să-i spună aşa? „în atenţia”: aici este sigur. Bun, până la urmă optează pentru folosirea „Doamnei”, după ce a consultat o corespondenţă anterioară de acelaşi fel, dintr-un alt dosar. Pentru a evidenţia numele interlocutoarei sale, el alege, ca de obicei, caracterele italice:

Hotel Volonté în atenţia Doamnei *Juliette Morin*.

172 quai de Bercy 75012 Paris

Conform repertoriului normelor sociale şi lingvistice, Juliette şi Léo aplică aceleaşi norme:

În atenţia…

Subrepertoriu al normelor socioprofesionale de la IBM Léo alege: *Doamnei Juliette Morin*.	Subrepertoriu al normelor socioprofesionale de la hotelul Volonté, Juliette ar fi preferat simplitatea relaţiilor: *Léo Picard*.
Ramură a normelor	Ramură a normelor

personale Léo alege: *caracterele italice în scrierea numelui*	personale Juliette s-a obişnuit *să extragă numele din adresă*.

A comunica înseamnă „a pune în comun”.

Conformismul reprezintă, aşa cum am văzut, modelul dominant de la care plecăm în cadrul opţiunilor redacţionale. Aplicarea normelor scrierii răspunde în consecinţă unei necesităţi gregare, spiritului de grup.

Lexicul folosit este un revelator deosebit de interesant al naturii şi gradului de conformism al redactorului. Acesta se exprimă cel mai adesea prin căutarea liniei mediane pe care o oferă registrul natural şi cel natural normalizat. Într-adevăr, majoritatea oamenilor se exprimă cu ajutorul celor două registre. Registrele familiar şi susţinut sunt mai puţin convenţionale, în sensul că folosirea lor este mai puţin răspândită. Dincolo de acestea, jargonul oferă oportunităţi de exploatare

a zonelor marginale. Cele trei zone sunt:

zona centrală: registrul natural şi cel natural normalizat, zona periferică: registrul familiar şi susţinut, zona marginală: jargonul

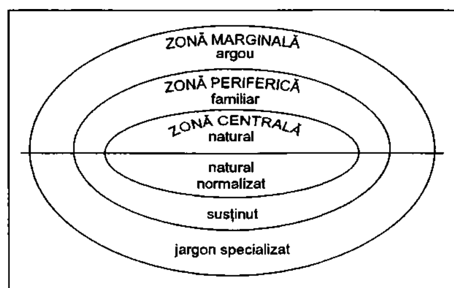


Figura 2

Fascicolul de normalizare constituind ceea ce numim fascicolul de normalizare.

Argoul reprezintă un martor remarcabil al încercării de a ne alătura unui grup restrâns prin intermediul unui lexic specific. Vinul îşi schimbă gustul atunci când îl numim: „poşircă”, „vinuţ”, „oţet”, „borş...”

La cealaltă extremitate a fascicolului, se situează jargonul intelectual. În lucrarea *La langue de coton*, François-René Huygues denunţă excesele de jargon ale „gânditorilor”.

„Starea de ostilitate în accepţie darviniană a diferenţierilor/performativizărilor în spaţiul (spaţium) post – modernităţii cool anticipează „violenţa” dogmatică a cotidienităţii traiului împreună etc”.

În realitate, jargonul nu este altceva decât un mijloc de a preciza graniţele grupului de apartenenţă/de referinţă. Aceste graniţe se constituie ca semn de recunoaştere pentru membrii aceloraşi clase sociale, vârste şi profesii. Inaccesibilitatea resimţită de orice persoană exterioară grupului permite ocrotirea, protejarea, disimularea unui teritoriu de expertiză, a unui sistem preţios de valori.

— Cum să convieţuieşti cu normele *Echivocul normelor*

Citiţi atent cele patru definiţii propuse în cadrul exemplului următor: nu veţi şti ce să mai faceţi. Nu vă mai aflaţi în faţa aplicării unei norme, ci chiar în faţa luării unei decizii. Veţi face o alegere care va trăda încrederea voastră într-un anume dicţionar.

Gradul de specializare al dicţionarelor: de neologisme, de sinonime, explicativ, ortografic şi ortoepic etc. – le supune unui principiu de organizare mai mult sau mai puţin explicit.

În faţa foii albe, de câte ori nu aţi simţit necesitatea unor norme stabilite definitiv şi univoce, în măsura anula toate ezitările dumneavoastră?

Tentative de evitare

Sigur, uneori, norma nu-şi mai îndeplineşte în mod suficient rolul, ea ne răspunzând şi „regulii minimului efort”, simplificării:

„Totul se explică prin succesul cărţii, pline/plină de neprevăzut”.

Cele două forme: pline/plină sunt acceptate.

Exemplu[48]

Juliette ezită

„Intrarea nu este permisă decât cu” sau „... decât numai...” Juliette ezită o clipă...

Lucrările de gramatică precizează:

Adverbele restrictive numai şi decât se află în raport de complementaritate; contextele pozitive admit, exclusiv, adverbul numai, iar contextele negative, de asemenea exclusiv, îl admit pe decât. Această repartizare specifică celor două adverbe reprezintă o regulă obligatorie a limbii literare.

Unele gramatici[49] ilustrează grafic situaţia discutată:

Mulţimea contextelor Mulţimea contextelor

---

48 Exemplu adaptat la limba română (n.t.)
49 Vezi G. Gruiţă: *Gramatica normativă*, Editura Dacia, Cluj-Napoca, 1994 (n.t.).

pozitive negative numai decât

Prin urmare, corect este: „Intrarea nu este permisă decât cu invitaţie specială”.

Normele evoluează

Trebuie să ştiţi că normele lingvistice au şi ele o viaţă proprie, adică evoluează, se schimbă. Normele din secolul XIX diferă de normele la care ne raportăm la sfârşitul secolului XX…

Normele devin mai suple

Bună-cuviinţa, raporturile ierarhice, ecleziastice, militare etc. Fixează regulile ce se impun respectate în cadrul formulelor de politeţe. Fie că sunt formulări de început, fie că sunt de încheiere, ele exprimă în general curtoazia ce trebuie arătată destinatarului vostru pentru a putea întreţine cu el o relaţie cordială. Acesta reprezintă unul dintre obiectivele

corespondenţelor. Totuşi, există două cazuri în care cordialitatea pare distonantă, fie că o consideraţi insuficientă, fie excesivă în raport cu contextul.

Să luăm primul caz. Trebuie să vă adresaţi, în scris, unui număr mare de persoane şi atunci redactaţi o scrisoare-tip. Formula de politeţe vi se pare prea fadă din cauza caracterului său aplicabil unui mare număr de situaţii. Vă temeţi de faptul că unii dintre destinatarii voştri, cu care întreţineţi o relaţie mai strânsă, s-ar putea simţi jigniţi. În consecinţă, trebuie să-i asiguraţi asupra caracterului unic al relaţiei, în ciuda aparenţelor.

Puteţi adăuga o „bonificaţie” la formula de încheiere, o tuşă a personalităţii dumneavoastră:

completaţi cu o menţiune, cum ar fi *cu prietenie, cu cordialitate* etc. În orice caz, veţi evita repertoriul standard, dar veţi alege, din suflet, exprimarea cea mai justă pentru a vă demonstra sentimentele, ataşamentul. Într-adevăr, în mod contrar a ceea ce s-ar putea crede, nu este

deloc necesar ca o formulă de politeţe să fie admisă – ba chiar folosită – pentru a fi… politicoasă! Ea poate fi spontană, din moment ce exprimă, cu eleganţă, un sentiment autentic.

Puteţi adăuga *vă rog să vă încredeţi în devotamentul meu,* printr-o menţiune scrisă de mână pentru a încheia fraza lăsată în suspensie. Acest truc, destul de apropiat de procedeul dedicaţiei reduce din uscăciunea corespondenţei tip.

În cel de-al doilea caz, cordialitatea este com promisă din cauza unui prejudiciu, a unui litigiu a cărui victimă vă consideraţi. Sigur, vă enervaţi, sunteţi decepţionat sau chiar profund şocat. În aceste condiţii, cum să transmiteţi, fără a vă contrazice, cele mai bune sentimente, gânduri, consideraţia respectuoasă, devota tele salutări? Ceva nu merge, într-adevăr, dacă scrisorile voastre de reclamaţie se încheie printr-o formulă afabilă de politeţe, în opoziţie cu uscăciunea tonului folosit până acolo; politeţea devine

impertinenţă şi va şoca şi mai mult decât lipsa ei.

Dimpotrivă, corespondenţa va câştiga în putere de convingere şi în coerenţă dacă formula de încheiere reflectă cu adevărat starea dumneavoastră sufletească sau de spirit. Sunteţi nemulţumit? Cereţi destinatarului să creadă în decepţia dumneavoastră profundă, sau în orice sentiment susceptibil de a-l face să reacţioneze în sensul dorit.

Motive întemeiate pentru a adăuga norme personale

Ignoranţa[50]

„Nu trebuie să folosim «filozof», este incorect”, auzim uneori. În mod nedrept respins, „filozof” nu îşi datorează exilul decât unor precauţii etimologice sau/şi, cel mai adesea, stilistice. Norma există şi aici, dar este dublă,

50 Exemplu adaptat la limba română (n.t.).

ambele variante: filozof/filosof sunt valabile.

Complexitatea sau teama de arbitrar

Ea se exprimă fără reţinere în domeniul punctuaţiei. O simplă privire aruncată peste un îndreptar de punctuaţie vă va face repede să înţelegeţi de ce: cazurile utilizării, ale utilizării facultative şi ale utilizării interzise pentru o inocentă virgulă sunt atât de multe încât o normă bună, care să simplifice şi să reducă, pare, de departe, a fi preferabilă.

Gustul pentru grădinile în stil francez în *Le Français en cage*, Jacques Laurent ne aminteşte că „oscilaţia dragă clasicilor: fie că vorbesc, sau că scriu” este o construcţie absolut regulată. Cu toate acestea, câte sfaturi privind necesitatea legii echilibrului ne-au fost date, justificând: „sau... său”, „fie... fie”.

Exerciţiul puterii

Zonele de slăbire a normei, datorate istoriei, folosirii, creează breşe ideale pentru exercitarea

puterii dinspre corectorii prea zeloşi.

Norma personală marchează stilul dar...

Presiune şi atracţie a normelor

Normele scrierii exercită, fără îndoială, în mod simultan, o presiune şi o atracţie asupra fiecăruia dintre noi.

Ele împacă:

— Câmpurile de forţă externe individului, care sunt normele sociale şi profesionale;

— Câmpurile de forţă interne individului, care reprezintă normele personale.

Fiecare dintre noi caută un punct propriu de echilibra între siguranţă şi îndrăzneală.

...ea nu este stilul. Norma personală vă permite să adăugaţi certitudini în momentul scrierii; ea reduce aria dumneavoastră decizională. În schimb, stilul este un revelator al marjei de libertate. Cu acest titlu, norma personală se înscrie, ca toate celelalte norme, în

dimensiunea lui a av*e*a. Stilul – nu se vorbeşte despre identitate stilistică? – îl eliberează mai degrabă pe a fi.

CAPITOLUL 9

DESCOPERIŢI ATUURILE ÎNDRĂZNELII

— Îndrăzneala: o gândire care se afirmă

Acum ştim: comunicarea este condiţionată de un sistem de norme având ca obiectiv omogenizarea comportamentelor de redactare. Normele uşurează schimburile şi fixează gradul minim de cordialitate necesar documentului, în limitele culturii în care se înscrie.

Luaţi stiloul – sau mouse-ul! Imediat acţionaţi, după termenii taciţi ai contractului de comunicare care vă leagă de cititorul vostru. Astfel, de obicei:

Respectaţi limba: ortografia, gramatica,

sintaxa, vocabularul, punctuaţia sub aspectele sale particulare codificate. Le folosiţi conform normei.

Vă puneţi în slujba informaţiei: structura, lungimea, conţinutul documentului răspund unor exigenţe de calitate fixate de către mediul profesional sau social. Vă supuneţi regulilor ce există în domeniu. Aşa cum aplicaţi procedeele de retorică în funcţie de legile care le definesc, sunteţi atent la aplicarea cu conştiinciozitate a regulilor de confidenţialitate proprii eticii profesionale, parteneriatului etc.

Vă preocupaţi de prezentarea grafică: menţiunile obligatorii ale unui document, aşezarea sa în pagină sunt de asemenea normate. Aplicaţi convenţiile în vigoare.

Exerciţiul 35

1. Faceţi o anchetă în jurul vostru: Ce reprezintă îndrăzneala în scris? Unde se manifestă ea? Când suntem îndrăzneţi?

Reperaţi noţiunile următoare:

— aroganţa, lipsa de delicateţe, lipsa de politeţe;

— provocarea, părtinirea, parti pris-ul;

— riscul, dispreţul faţă de obstacole şi pericole;

— curajul, afirmarea de sine, angajamentul;

— libertatea, exprimarea, marginalitatea.

2. Ce părere aveţi despre această formulare, întâlnită în timpul anchetei: „A îndrăzni, în scris, e ca şi cum ai ridica glasul!”

Beneficiaţi de un statut în relaţia voastră cu cititorul. Oricare ar fi poziţia ocupată – inferioară, dominantă, egală – vă conformaţi rolului asumat.

Îndrăzneala se manifestă acolo unde rupeţi mai mult sau mai puţin contractul de comunicare dintre voi şi cititor, contract în baza căruia se presupune că aplicaţi normele deja menţionate. Orice abatere devine, din acest moment, îndrăzneală. Dar a rupe contractul nu înseamnă

automat a întrerupe comunicarea: dimpotrivă, obiectivul vostru este de a o menţine, însă după anumite reguli personale, care nu sunt negociabile cu cititorul.

Îndrăzneala scoate gândirea din clandestinitate şi afirmă o serie de preferinţe.

Îndrăzneala propune un tip de armistiţiu în respectarea convenţiilor. Să nu vă lăsaţi înşelat: nu este vorba aici despre un îndemn la dezordine şi, cu atât mai puţin despre a încuraja trucarea codurilor voastre de comunicare. Nu, îndrăzneala este un salt temporar şi voluntar de la convenţiile obişnuite, permiţând crearea unei relaţii deosebite cu cititorul.

Unde şi cum se manifestă îndrăzneala?

Acoperind multiple aspecte, îndrăzneala acceptă numeroase definiţii. Aşa fiind, din clipa în care revendicaţi dreptul la libertatea de expresie, ea se exercită pretutindeni. Deasupra a ce se

ridică? Sau împotriva a ce? în mod cert împotriva convenţiilor de comunicare pe care obişnuinţa riscă să le transforme treptat în locuri comune şi stereotipii. Îndrăzneala este o voce care ştie să se facă auzită.

Acolo unde vocea este liberă: în poezie îndrăzneala se poate caracteriza, în poezie, prin abundenţa de formule ce sugerează o reacţie emotivă.

Care este vocabularul emoţiei?

El atinge sensibilitatea afectivă şi fizică a cititorului vostru, i se adresează sufletului său, instinctelor sale şi îi solicită reacţii imediate şi iraţionale. Intensitatea reacţiei cititorului este proporţională cu violenţa sugerată de către termen.

Primul indicator al îndrăznelii: emoţia

Acest mic glosar al emoţiei este compus din

termeni sau întorsături puternic încărcate afectiv. El vă va permite să vă familiarizaţi cu această noţiune.

El provine din registrul sentimentelor, senzaţiilor, pulsiunilor.

Viaţă – moarte – sex – copil – tată – mamă – sinucidere – naştere – terorism – crimă – a salva – dragoste – ură – trist – bucuros – parfum – piele – fericire – paradis – infern – plăcere – regret etc.

În literatură, unde sensibilitatea poate fi exacerbată

„De-abia mult mai târziu, atunci când povestea lor evoluase bine de tot şi fusese deja sfredelită de tot felul de crize…”[51]

Al doilea indicator al îndrăznelii: figurile de stil

Procedeu prin care despuiaţi limba de vechile sale obiceiuri pentru a o îmbrăca mai

51 Catherine Salti, La Relation.

colorat! Imaginile, jocurile de cuvinte, de sunete sunt figurile de stil cele mai frecvent folosite.

Acolo unde nu există decât un dram de cenzură: în presă

„Papa ar trebui să demisioneze. Atletul Domnului a devenit omul bolnav al Bisericii, ceea ce nu e bine, pentru nimeni. A nu se vedea vreo ostilitate la adresa lui Ioan-Paul al II-lea, pe care-l consider una dintre cele mai puternice şi mai lucide figuri ale acestui sfârşit de secol.”[52]

Al treilea indicator al îndrăznelii: părerile tranşante

Fie că ele se referă la idei – „eu gândesc că” – fie la convingeri – „eu cred că” – părerile reprezintă poziţii intelectuale referitoare la probleme religioase, morale, filosofice, politice.

---

52 Jacques Julliard, Chronique du Nouvel Observateur, nr. 1656, 28 august 1996.

Considerăm opinia „tranşantă” atunci când punctul de vedere este afirmat în aşa fel încât nu admite nicio discuţie.

„Orice individ are dreptul la libertatea de opinie [...] ceea ce implică dreptul de a nu fi îngrijorat pentru părerile sale [...]”[53]

Acolo unde pentru a convinge vreţi să provocaţi

Petreceţi mai mult timp privind monitorul decât pe cei pe care îi iubiţi. Fiţi deci mai exigenţi.

Publicité ViewSonic

Autorul exprimă o judecată de valoare implicită pentru a excita culpabilitatea ca pe o pârghie de influenţă...

Când criticaţi, formulaţi o apreciere severă, evaluaţi... sau atunci când estimaţi, complimentaţi, felicitaţi...

53 Articolul 19 din Declaraţia universală a drepturilor omului.

În cadrul documentelor de serviciu interne: rapoarte, dări de seamă, note interne…

Suntem nevoiţi să constatăm că „prestaţia” preşedintelui în faţa congresului nu a convins pe nimeni!

Cu acest semn al exclamării, critica este neîndoielnică!

Al şaselea indicator al îndrăznelii: ironia

Ironia constă în a spune, pentru a persifla, ridiculiza, contrariul a ceea ce vrem să afirmăm de fapt. Sarcasmul, zeflemeaua, luarea în râs sunt ironice din cauza răutăţii lor: *Din moment ce vă consideraţi un specialist*…

Al cincilea indicator al îndrăznelii: punctuaţia expresivă

Punctuaţia are o funcţie sintactică: ea organizează elementele frazei şi ale textului, în plus, deţine şi o funcţie expresivă, ea traducând starea sufletească. Se subordonează acestei

funcţii patru semne de punctuaţie:

— Semnul exclamării reprezintă în scris ceea ce extravertirea marchează în comportament.

— Punctele de suspensie introduc un nivel al mesajului implicit, în general emoţional.

— Semnul întrebării, atunci când marchează îndoiala interioară, exprimă de asemenea starea sufletească.

— Ghilimelele accentuează exprimarea ironiei incluse într-un termen pe care îl încarcă cu subînţelesuri.

În corespondenţă

Formulele „de politeţe”:

Fie că introduc:

Cu tot respectul datorat rangului dumneavoastră – şi numai rangului dumneavoastră – îmi permit să vă comunic impresiile mele ca urmare a…

Fie că încheie:

Mă îndoiesc foarte mult că această scrisoare va ajunge pe biroul dumneavoastră şi, cu toate acestea, vă rog, Domnule, să primiţi, după cum se spune, asigurarea înaltei mele consideraţiuni.

Cele două expresii *şi numai rangului dumneavoastră* şi *după cum se spune*, aproape acide, arogante sunt puternic încărcate cu subînţelesuri! Acest dispreţ ironic va da o coloratură emoţională specifică întregului text.

La rândul lor, majusculele au o semnificaţie parţi culară… atunci când lipsesc, deşi contextul le-ar fi reclamat:

Binevoiţi, *domnule director*, să-mi faceţi cunoscut răspunsul dumneavoastră cât mai repede posibil.

Corespondenţa dintre un cetăţean… şi un parlamentar:

Domnule General.

Cu consternare am aflat că ministrul nostru al Afacerilor externe va asista la… ceremoniile ce

marchează cea de a 30-a aniversare a luptei armate pentru eliberare. Oamenii aceştia sunt liberi să comemoreze – sau să trăncănească – aceste fapte înalte. Dar ca un ministru francez să îndreptăţească, prin prezenţa sa, anii de terorism sălbatic, abandonul unui… cesionarea unei… etc. Aici mă revolt! NU, e prea mult!

Domnule Inspector Principal.

Aveţi de o mie de ori dreptate şi eu am intervenit pe Europe 1 şi RTL pentru a denunţa o asemenea iniţiativă… una în plus la activul acestui trist guvern incompetent. Da, totul se duce de râpă în Franţa şi eu mă tot învârt în interiorul cercului ca să înţeleg.

Al dumneavoastră.

Amestec total! Virulenţa punctelor de vedere este amplificată de folosirea auxiliarelor grafice în timp ce recurgerea inopinată la registrul familiar exagerează şi mai mult tendinţa discursului.

Al optulea indicator al îndrăznelii:

registrul

Registrul curent – natural normalizat – este propice în calitate de mediu neutru incursiunii termenilor proveniţi din registrul familiar sau din registrul susţinut. Această ciocnire lexicală reprezintă pentru cititor o „perturbare”, de aceea procedeul este îndrăzneţ.

Acestea sunt mărcile de accentuare, de exemplu, caracterele îngroşate, subliniate, italice. Majusculele folosite în sublinierea unei idei devin de asemenea auxiliare ale îndrăznelii. Tipăriturile de culoare roşie au aceeaşi menire. Toate simbolurile, originale sau/şi fanteziste, ce permit organizarea unui text contribuie de asemenea la creşterea îndrăznelii textului.

Prea mult sau insuficient de îndrăzneţ?

Sunteţi prea îndrăzneţ când depăşiţi pragul de toleranţă indus de contractul de comunicare ce

vă leagă de cititor

Nu vă atingeţi obiectivul de comunicare; această supralicitare de mijloace e dăunătoare textului. În plus, v-aţi înecat literalmente mesajul şi, până la urmă, sunteţi prea puţin credibil.

Cititorul, consternat, se nelinişteşte, se apără, se protejează…

Contractul de comunicare este rupt, cel puţin provizoriu, aşteptând auspicii mai bune.

Nu sunteţi destul de îndrăzneţ atunci când, din timiditate, tăceţi

Dacă obiectivul vostru iniţial este „să nu deranjaţi pe nimeni”, iar mesajul textului e foarte „elastic”, lipsit de fermitate, desigur că onestitatea intelectuală de care ar trebui şi daţi dovadă va avea de suferit. Nu exageraţi în compromis şi complezenţă!

Cititorul este înşelat de aparenţele de civilitate sau de rezerva ce vă maschează punctul de vedere real.

Contractul de comunicare este temporar menţinut până ce, obosit de ocolişuri şi de banalităţi, dumneavoastră – sau, de ce nu, cititorul –, vă hotărâţi să spuneţi lucrurilor pe nume.

Prin exces sau prin lipsă, totuşi practicaţi îndrăzneala. Restul este o chestiune de dozare. Dar cum să obţineţi măsura justă?

Tabelul indicatorilor îndrăznelii

Indicatori	Fragmente exemplu
Expresii încărcate afectiv, suscitând emoţia	Cu consternare terorism sălbatic trist
Expresia ironiei	Oamenii aceştia sunt liberi…
Judecăţile de valoare	Guvern incompetent e prea mult totul se duce de râpă

Păreri sau luări de poziţie tranşante	De o mie de ori dreptate a denunţa mă revolt nu da liber să...
Abateri de la registrul dominant: incursiune în registrele extreme – susţinut sau familiar	Se duce de râpă
Figurile de stil	A comemora/a trăncăni
Punctuaţia expresivă	Aici, mă revolt! Nu, este prea mult! O asemenea iniţiativă... una în plus
Semnele de accentuare grafică	NU NU

Exerciţiul 36

Evaluaţi articolul următor în funcţie de cei opt indicatori ai îndrăznelii

„Zgomotul a ucis oraşul, muzica îl va învia oare? William Ketterer a găsit antidotul la vâjâitul asurzitor al avioanelor ce decolează de pe Roissy: Une ville et des musiques, iată numele compilaţiilor rock, rap, jazz (disponibile în studio) unde putem găsi tot ceea ce mişcă în materie de muzică. William Ketterer, «boss-ul», semn de respect desăvârşit, a debarcat într-o zi a anului 1975 cu un proiect foarte original în minte: acela de a se ocupa de copiii aflaţi în dificultate cu care statul «nu prea ştie ce să facă». Pentru acest psihosociolog acţiunea reprezenta un job, dar şi un mod de a da curs unui militantism foarte personal, compus din hippie pozitiv şi din entuziasm. Foarte repede, omul şi-a amintit că era şi muzicoterapeut. Şi iată ideea: muzica, ea care

vă face să vă simţiţi foarte bine în pielea dumneavoastră, poate să şi transforme un portativ de note într-un contract de angajare”.

Adrienne Ribes, „Quand Goussainville nous fait franchir le mur du son”.

NovaMagazine, nr. 27, martie 1997.

S *Soluţii la p. 193*

Evitaţi efectele de saturaţie

„Atunci când e vorba să răsucească cuţitul în rană, Burnier şi Rambaud o comit cu precizie de entomologi. Iată-i că-şi plantează steagurile în fieful celor intangibili: ziariştii înşişi! Şi-şi bat joc de pasiunea lor pentru cuvinte goale, de felul lor de a-şi da coate pe estrada golului mediatic, cu singurul scop de a intra în graţiile luminilor rampei.”[54]

Acest stil mediatic, umflat în mod ridicol cu clişee, va obosi foarte repede cititorul. Îndrăzneala devine agasare dacă unul dintre indicatori este exploatat fără măsură!

---

54 „Le journalisme sans peine, d’apres Burnier et Rambaud”, NovaMagazine, februarie 1997.

În revanşă, varietatea constituie pentru cititor o sursă stimulativă:

„Scrisoare deschisă celor cărora nu le place să scrie

Aveţi dreptate. Aveţi de o mie de ori dreptate, este o corvoadă, o muncă de zilier nevoiaş, care sapă cu hârleţul, centimetru cu centimetru, un şanţ care nu se mai sfârşeşte. O muncă de uzură, mecanică şi laborioasă, unde răbdarea nu e niciodată suficientă, o muncă maniacă, cu spaime şi mici şmecherii care maschează incertitudinea..."[55]

Îndrăzniţi!

Exclamaţi; denunţaţi; luaţi parte; emoţionaţi; jucaţi-vă; şi, evident, semnaţi...

Exerciţiul 37

---

55 Hervé Hamon, articol apărut în Le Monde de l'éducation de la culture et de la formation, martie 1997.

1. Rescrieţi următorul text adăugându-i îndrăzneala care îi lipseşte:

„Mult timp apanajul unei minorităţi, turismul, care a căpătat o dimensiune planetară, astăzi s-a democratizat. În prezent, o mulţime de agenţii oferă lumea în pliante. Desigur, ghidurile turistice abundă, dar am căuta zadarnic, în multiplele invitaţii la călătorie, o metodă reală vizând cunoaşterea planetei ce numără astăzi 185 de ţări”.

Gérard Chaliand, *Le Monde*, 1995.

2. Rescrieţi următorul text temperând îndrăzneala:

„Iată adevăratul parfum al Parisului, răspândit prin anusul a 200.000 de câini aparţinând celor 165.000 de familii pariziene care, în ciuda interdicţiilor municipale şi a bombănelii citadine, continuă să depună baligile bestiilor lor pe 2.700 de kilometri de trotuar. În ciuda celor 72 de spaţii alocate de către Primăria Parisului, care ne costă modica sumă de 52 de milioane de franci,

10 tone de dejecţii canine pe zi, adică 3.650 de tone pe an, îi fac pe cei ce se plimbă să alunece, fracturează colul femurului persoanelor în vârstă, «împuţind» totodată mochete şi covoare, diseminând toxoplasmoza şi alţi viruşi, la fel ca şi aceşti şobolani zburători numiţi porumbei. Dacă sunteţi excedaţi de aceste mărturii greţoase ale unei societăţi egoiste şi canibale, care reciclează hălcile de vacă nebună în cârnăciori domestici, nu uitaţi: mângâiaţi câinii, dar muşcaţi stăpânii”.

Vincent Borel, „Crottes de chiens dans la ville”, *NovaMagazine*, nr. 24, decembrie 1996.

«s* Soluţii la p. 194

PARTEA A III-A

CUM SĂ ARGUMENTEZI PENTRU A CÂŞTIGA INFLUENŢĂ

CAPITOLUL 10

De ce să argumentăm? Impuneţi-vă punctul de vedere

CAPITOLUL 11

Elaboraţi o strategie

Aduceţi dovezi convingătoare

Lipsa de dovezi este dăunătoare

CAPITOLUL 12

Construiţi dovezile

Construiţi o argumentaţie solidă

Diferitele planuri al argumentaţiei

CAPITOLUL 13

Înlănţuirile logice

Influenţaţi-vă cititorului Argumentaţi în funcţie de cititor

Implicarea cititorului

Controlaţi calitatea argumentaţiei

CAPITOLUL 10

DE CE SĂ ARGUMENTĂM?

Exemplu

Ce înseamnă a argumenta?

Trebuie să argumentăm… A argumenta… A argumenta… Argumentaţia, acest tip de putere, de influenţă, difuză în text, nicio dată prizonieră a unui cuvânt, întotdeauna unduitoare, de la începutul şi până la sfârşitul textului… Fapt ce determină dificultatea oricărei definiţii. Juliette simte foarte clar că argumentaţia mizează pe text, dincolo de cuvintele întrebuinţate.

Plecând de la ce anume se face trecerea de la comunicare la argumentaţie? Din ce este constituită argumentaţia unui text?

Juliette simte că argumentaţia traversează textul dintr-o parte într-alta. Argumentaţia se dezvăluie mai ales în text şi nu doar în cadrul unităţii de bază a comunicării, reprezentată de frază.

A trece de la expresia comunicării la argumentaţie presupune deci schimbarea unităţii de bază şi o gândire mai globală, mai sistemică. Într-adevăr, spaţiul frazei este adesea prea mic pentru a conţine şi a etala o argumentaţie.

Impuneţi-vă punctul de vedere

Un punct de vedere, chiar afirmat în mod hotărât într-un pamflet, nu reprezintă o argumentaţie; este vorba tot despre expresie... Argumentaţi cu adevărat doar atunci când expuneţi motive care vor reuşi să-l convingă pe cititor să fie de acord cu respectivul punct de vedere.

„Homeopatia, memoria apei, vindecarea la distanţă... Nouă ani mai târziu, foiletonul despre «memoria apei» îşi face din nou apariţia. Experimente recente pretind că întăresc justificarea ştiinţifică a homeopatiei.

Şi aflăm o noutate încă şi mai stupefiantă:

orice moleculă, chiar şi atunci când a dispărut, îşi lasă amprenta sub forma unei unde care se transmite nu numai în apă, ci şi în spaţiu. Această «proprietate» ar face posibile terapia şi vaccinarea prin Internet! Totuşi, savanţi recunoscuţi nu văd în continuare în experimentele asupra memoriei apei decât o aberaţie sau o escrocherie. Mistificarea reîncepe”.[56]

De fapt, argumentul răspunde la întrebarea: de ce este adevărat acest fapt?

De ce este adevărată ipoteza „memoria apei”? Argumentaţi din clipa în care aduceţi, furnizaţi, invocaţi elemente, informaţii, dovezi în sprijinul unei teze. Argumentul reprezintă un mijloc în serviciul unei teze, propoziţie sau teorie particulară considerată ca fiind adevărată şi pe care ne angajăm să o apărăm. Teza precedă certitudinea, provizoriu admisă, argumentul,

---

56 Pierre Rossion, Science & Vie, nr. 955, aprilie 1997.

dovada demonstrată şi demonstrabilă.

„Un roman-foileton în rândul savanţilor: afacerea *memoria apei*.

...Astfel începea una dintre cele mai răsunătoare controverse ştiinţifice ale acestui sfârşit de secol. Dacă ar fi verificate, lucrările doctorului Benveniste ar bulversa cunoştinţele dobândite de două secole în materie de biologie moleculară. Dar majoritatea savanţilor îl consideră în cel mai bun caz un naiv, iar în cel mai rău, un escroc... Timp de mai multe luni, colaboratorul nostru E.F. A anchetat principalii protagonişti ai unei «afaceri» care ţine de un roman poliţist şi în care adevărul face figură de principală victimă”[57].

Argumentaţia urmăreşte în primul rând să provoace ceea ce trebuie gândit sau crezut şi mai puţin să afirme un adevăr. Argumentaţia caută să modifice sau să perfecţioneze judecata cititorului. Totuşi, spre deosebire de o demonstraţie matematică, o argumentaţie nu este niciodată

57 Eric Fattorino, "La Memoire de J'eau", *Le Monde,* nr. 16170, 21 ianuarie 1997.

suficient de imparţială, de completă sau de obiectivă pentru a distinge adevărul de fals.

Ambiguitatea unei argumentaţii provine tocmai din această dificultate: se pune problema de a influenţa în favoarea unei păreri sau a alteia, a unui cutare sau cutare comportament fără a dispune a priori de un sistem de legi, de dogme, de postulate universale capabile să supună pe oricine.

Argumentul şi informaţia

Printre condiţiile necesare pentru ca o teză să fie admisă de către cititor, există una de primă importanţă, aceea a credibilităţii informaţiei aduse. Pentru a explica fenomenul, vom relua calităţile enunţate de către Guy Palmade:

— Informaţia trebuie să fie exactă;

— Informaţia trebuie să fie utilă;

— Informaţia trebuie să fie completă;

— Informaţia trebuie să fie critică.

Să adăugăm că informaţiile conexate trebuie să fie coerente.

Astfel:

„Mâncarea şi sănătatea

Bun venit produselor îmbogăţite! Vitamine, fier, magneziu, fibre şi proteine, totul este în beneficiul sănătăţii. Pentru marele profit al industriei agroalimentare.

Un iaurt care întăreşte sistemul imunitar: Chambourcy, un iaurt de care nu te saturi niciodată! Arma secretă se numeşte Lactobacillus acidophilus 1, LC 1 pentru cunoscuţi. Danone dă replica printr-un «Bio» cu «bifidus activ», mai clar, un agent intestinal care atacă bacteriile nefaste. Pe vremuri, iaurturile răspundeau unor nume blânde: Velouté, Taillefine sau Zveltesse. Astăzi, intră mai degrabă în jargonul medical. Şi funcţionează; francezii înghit anual 90.000 de tone de iaurturi care le garantează sănătatea. Şi cheltuiesc pentru aceasta 1,3 miliarde de

franci…”[58]

informaţii exacte: cifrele evocate fac trimitere la o informaţie verificabilă, al cărei caracter de exactitate pare deci indiscutabil.

Informaţii utile: informaţiile selecţionate aici: denumirile iaurturilor de sănătate în raport cu stră moşii lor lactaţi, proprietăţi terapeutice atribuite iaurturilor, admiraţia exagerată a publicului tradusă în cifre, toate acestea sunt utile pentru a servi tezei subiacente articolului: să apărăm consumatorul atrăgându-i atenţia asupra noii strategii de marketing a iaurtului.

Informaţii complete: informaţia se bazează pe mai multe surse: la Chambourcy şi Danone, aceeaşi luptă.

Informaţii critice, cinice chiar în spatele: „Bun venit produselor îmbogăţite!”, „totul este în beneficiul sănătăţii”, „Chambourcy, un iaurt de care nu te saturi niciodată!”, „iaurturile răspundeau unor nume blânde…” etc.

58 Christophe Labbé şi Olivia Recasens, L’Evénement du Jeudi, nr. 587, 1-7 februarie 1996.

Informaţii coerente: toate informaţiile alese servesc unui obiectiv unic: a demonstra că, din raţiuni economice, s-a produs o schimbare de strategie în relaţiile cu consumatorii de iaurt.

Centrul unic de influenţă

— Uneori, un singur argument deţine în totalitate puterea de a convinge, ca în cazul mesajului publicitar[59]:

„... calitate pentru toate buzunarele”.

„... ziarul care stă de vorbă cu oamenii”.

Amigo şi eşti ca nou”.

— în alte cazuri, argumentele se structurează, se combină pentru a da viaţă unui text:

59 Texte adaptate (n.t.).

„Toată lumea ştie, deoarece presa n-a contenit s-o spună, că numeroşi patroni din Franţa şi din lume fac angajări pe criterii împrumutate din superstiţiile cele mai arhaice: astrologie, numerologie, morfopsihologie etc. Şi trebuie să adăugăm aici o invenţie care, deşi mai recentă, nu este mai puţin criticabilă: grafologia, în Franţa şi în Marea Britanie. Rezultatele sunt înspăimântătoare pentru psihologi, mai ales în detrimentul Franţei. În foarte multe întreprinderi, selectarea este din ce în ce mai mult încredinţată unor persoane ce nu au nicio pregătire psihologică şi numai câteva indiscreţii sau protestele individuale ale persoanelor întâlnite furnizează informaţii fragmentare şi greu de sistematizat...”[60]

Rechizitoriul continuă în aceeaşi manieră pe mai multe pagini.

Fiecare frază dezvăluie un nou argument al cărui enunţ este în mod clar angajat: „superstiţiile cele mai arhaice”, „o invenţie... care nu este mai

60 Raymond Carpentier, „L’irrationel dans le recrutement”, Le Journal des psychologues, nr. 77, mai 1990.

puţin critica bilă”, „Rezultatele sunt înspăimântătoare” etc.

Structuraţi-vă argumentele astfel încât să obţineţi o adevărată forţă de convingere. Textul argumentat grupează, combină câteva motive întemeiate, susţinând astfel teza şi, implicit, poziţia adoptată în discutarea problemei respective.

Identificarea principalelor dificultăţi în privinţa fondului, o argumentaţie poate suferi uneori de un defect de credibilitate. În primul rând, subiectivitatea redactorului ne poate incomoda şi chiar crea sentimentul că suntem victimele unor judecăţi înşelătoare. În al doilea rând, dacă ideile sunt prea şocante va apărea o reacţie de respingere, iar dacă sunt prea banale vom avea senzaţia că autorul se chinuie să demonstreze adevăruri general valabile.

În privinţa formei, o argumentaţie poate suferi în urma unei decupări stângace a textului în

secvenţe prea scurte sau prea lungi: redactorul desfăşoară ideile fără a le dezvolta suficient, nu conduce progresiv către punctul propriu de vedere, sau bate pasul pe loc, se repetă, diluează prea mult argumentele.

Fie că sunt de fond sau de formă, eşecurile noastre de argumentaţie provin din incapacitatea de a ne des centra, adică de a ne pune în locul cititorului. Or, a ţine cont de legitima sa inocenţa pe de o parte şi a evalua nu doar achiziţiile prelingvistice, ci şi cadrul său cognitiv de referinţă, afectiv şi moral, pe de altă parte, reprezintă din acest moment mai mult decât o necesitate. O argumentaţie bună este empatică.

Elaboraţi o strategie

Alegerea unui prag informativ

„Mărturisiţi: cu excepţia câtorva funcţii şi opţiuni din Word şi a cinci sau şase formule

matematice din Excel, v-ar veni greu să spuneţi de ce sunt capabile cu adevărat aceste programe. «Toată lumea caută produsele Microsoft din motive de securitate, observă un dealer, dar utilizatorii care le exploatează până la capăt sunt rari.» Atunci, de ce să plăteşti un preţ mare pentru un produs ale cărei capacităţi le vei folosi în proporţie de 10%, în condiţiile în care există o abundenţă de produse birotice ieftine? „[61]

În prima parte, redactorul aminteşte cititorului un adevăr admis: el utilizează 10% din capacitatea programului său informatic. În acest fel, o idee periferică – el cumpără din raţiuni de securitate – are mai multe şanse să fie receptată.

Flerul redactorului este decisiv: într-adevăr, dacă argumentaţia sa pune la îndoială un consens prealabil, riscă să fie respins.

A se vedea Haviland şi Clark în 1974: *Given New Contract*.

61 Arnaud de la Bouillerie, L'Essentiel du Management, nr. 25, martie 1997.

Cu alte cuvinte, anumite informaţii sunt considerate deja cunoscute de către cititor, fiind anterioare argumentaţiei voastre. Acest contract, sprijinindu-se pe împărtăşirea informaţiilor anterioare, vă permite să avansaţi pe lângă cititorul vostru noi informaţii, neconsensuale la o primă abordare.

Stabiliţi într-o anumită manieră, înainte de a argumenta, un prag consensual între voi şi cititor.

Anumite argumentaţii sunt favorabile explicitării consensului anterior, pentru a face mai acceptabilă, mai confortabilă zona de negociere. De exemplu, în textul următor, efortul este îndreptat spre reamintirea informaţiilor cu care autorul şi cititorul au fost a priori de acord:

De mai mulţi ani, aţi luat la cunoştinţă că 4 ore pe zi în faţa televizorului pentru fiecare membru al familiei dumneavoastră înseamnă prea mult, mult prea mult: abrutizare, lipsă de comunicare, îndoctrinare, motivele nu lipsesc

pentru a vă convinge că ce e prea mult strică… După câteva zile de dezintoxicare, fără televizor deci, aţi regăsit gustul vegherii, al comunicării şi al gândirii personale. Atunci de ce continuaţi? Din obişnuinţă? Din viciu? Din masochism? Din lene?

Într-adevăr, rememorarea zonelor de înţelegere prealabile sau precizarea lor se dovedeşte utilă, dând încredere cititorului.

Definirea conceptelor şi cuvintelor se află adesea chiar în centrul argumentaţiei, ca un alt mijloc de a determina consensul cu cititorul

De regulă, o definiţie adevărată trebuie să răspundă unor exigenţe:

— Neutralitatea.

— Folosirea termenilor distincţi de conceptul care urmează a fi definit.

— Echivalenţa.

— Scoaterea în evidenţă a caracteristicilor esenţiale ale conceptului de definit pentru a opera

o adevărată distincţie.

— Claritatea pentru a uşura înţelegerea.

— Exprimarea definiţiei în termeni de *este*... mai curând decât un e*st*e*.*

În general, se evită circularitatea definiţiei, eliminând sinonimele şi antonimele.

Astfel:

„Non-salariaţii lucrează mai mult decât salariaţii

Ziua de lucru a non-salariaţilor este mai lungă decât cea a salariaţilor: 8 ore şi 55 de minute, în comparaţie cu 7 ore şi 38. De asemenea, 61 % dintre non-salariaţi lucrează 6 sau 7 zile pe săptămână, în timp ce dintre salariaţi se afla în această situaţie de 11 %. Găsim, la o extremitate a timpului de muncă, institutorii (31,5 ore pe săptămână în 1993) şi, la cealaltă, pe agricultori (până la 62,1 ore pentru marii fermieri). Artizanii, comercianţii şi şefii de întreprindere depăşesc 50 de ore (respectiv 53,57

şi 54 de ore), ca şi profesiile liberale (50,4 ore)."[62]

Exerciţiul 38 Un text argumentat

Descoperiţi teza susţinută de următorul text:

„Apocalipsa şi mass-media

Principala noastră acuză vizează spectacularizarea, căutarea cu orice preţ a senzaţionalului putând conduce la aberaţii (aşa cum s-a văzut în afacerea Timişoara sau cu ocazia războiului din Golf) şi la «mistificări». În Franţa, un exemplu celebru rămâne cel al reportajului propus de către Jean Bertolino, în care Denis Vincenti a filmat nişte figuranţi într-o carieră din Meudon, pretinzând astfel că îi prezintă pe noctambulii ce bântuiau catacombele din Paris (...) Acelaşi tip de polemică a survenit, în ianuarie 1992, odată cu reportajul în care Régis Faucon şi Patrick Poivre d'Arvor se prefăceau că-l intervievează pe Fidel Castro, înregistrând extrase

62 Gérard Mermet, Fmncoscopie 1997, Larousse, 1997.

dintr-o conferinţă de presă în care liderul cubanez răspundea la alte întrebări şi altor confraţi”.

Ignacio Ramonet, *Le Monde diplomatique*, nr. 517, aprilie 1997.

S* *Soluţii la p. 194*

Aici, opoziţia salariat/non-salariat nu este înţeleasă decât cu ajutorul categoriilor de meserii precizate mai târziu: institutorii pentru a ilustra salariaţii, agricultorii, artizanii, comercianţii şi şefii de întreprindere, pentru a-i reprezenta pe non-salariaţi.

Totuşi, în cadrul argumentaţiei, caracteristicile proprii unei definiţii imparţiale pot fi ocolite, chiar condamnate.

Exerciţiul 39

Observaţi natura definiţiilor extrase din câteva texte de natură polemică.

1. „A anima o conferinţă despre extratereştrii

sau a pregăti un spot publicitar: majoritatea starurilor micului ecran acceptă atari îndeletniciri pentru a-şi rotunji veniturile”.

Anne-Cécile Sanchez, *L'Evénement du Jeudi*, nr. 648,3 – 9 aprilie 1997.

Ironia e evidentă „atari îndeletniciri, a-şi rotunji veniturile”, anulând neutralitatea definiţiei.

2. „Informaţia a devenit viermuitoare şi prolifică. Din ce în ce mai ieftină, pe măsură ce debitul său creşte, ea este – la fel ca aerul şi apa – din ce în ce mai poluată, contaminată”.

Ignacio Ramonet, *Le Monde diplomatique*, nr. 517, aprilie 1997.

Doar două caracteristici sunt reţinute pentru a identifica informaţia, mascându-le pe toate celelalte.

3. „Identificată la şoareci şi la muşte, proteina memoriei, numită CREB, este situată în nucleul neuronilor. «Ea funcţionează cam ca un întrerupător, explică cercetătorul Alcino Silva, şi procesul este acelaşi şi la om.» Activă, CREB

declanşează sinteza altor proteine care întăresc amintirea creând noi dendrite (conexiuni) între neuroni. Inactivă, ea suspendă producerea acestor proteine de întărire a conexiunilor, şi amintirile nu se fixează”.

E.E., *Science* & *Vie*, nr. 955, aprilie 1997.

Iată o definiţie ce răspunde tuturor criteriilor de exigenţă ale definiţiei imparţiale.

Acţionează asupra celuilalt: convingere sau persuasiune?

Kurt Lewin, psihosociolog al anilor 50, a contribuit în mare măsură la reprezentarea schimbării de opinie. Să ne întoarcem către modelul său de reprezentare – pe care, de altfel, îl aplică oricărui act de influenţă socială.

Pentru a vă construi o părere, dispuneţi în sinea voastră de un anumit număr de opinii prestabilite, de credinţe, pe scurt, de un sistem de valori. În plus, în mod simetric, în faţa acestei

opinii care se înscrie într-un context particular, politic, religios... aţi acumulat deja fapte, păreri, tot felul de lucruri care au alimentat, mai mult sau mai puţin, sistemul vostru de valori. În voi se găsesc, în majoritatea timpului, forţe opuse care coexistă atât timp cât nu trebuie să luaţi o decizie. Două forţe contradictorii vă constituie deci „zestrea”:



Figura 1

Forţele contradictorii

Faptul ne determină să nu mai discutăm actul de influenţă în termeni de „care sunt argumentele interesante, utile, ba chiar decisive?”, ci în termeni de „care este punctul de

echilibru între informaţiile pe care citi torul este susceptibil să le accepte sau să le respingă?”

Primul procedeu: a convinge sau a învinge cu

Redactorul soseşte cu un text, al cărui conţinut – speră el – va dezechilibra cele două forţe, evident în favoarea uneia dintre ele.

Pentru a determina ruperea punctului de echilibru, redactorul foloseşte supralicitarea argumentelor în favoarea tezei sale. Momentan, cititorul, tulburat în faţa acestei avalanşe de argumente la care nu se gândise până

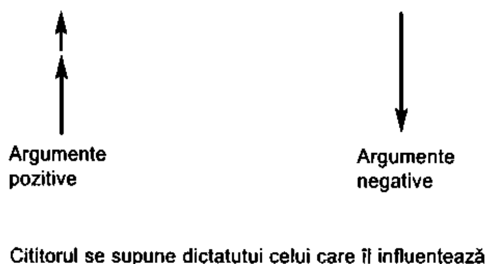


Figura 2

Acumularea argumentelor pozitive atunci, va

„uita” forţa opusă şi se va supune presiunii. Redactorul a căutat atunci să convingă.

În „a convinge”, dispozitivul războinic, deci ofensiv clasic, domină. A convinge înseamnă a adăuga cadrului de referinţă al cititorului noi elemente de informare, a le nega pe cele deja existente.

A căuta subvenţii adaptate statutului şi raţiunii de a fi a întreprinderii dumneavoastră, iată misiunea noastră. Pentru dumneavoastră, această căutare este o mare consumatoare de resurse: timp, bani, energie risipite risipite în labirintul subvenţiilor existente. De altfel, meseria dumneavoastră nu vă obligă în mod necesar să cunoaşteţi itinerariile juridico-normative care să vă permită accesul la o cartografiere exactă a subvenţiilor actuale. Cu alte cuvinte, noi vă propunem să vă mărim cifra de afaceri prin intermediul unei soluţii la care reglementările în vigoare vă dau dreptul…

Cum este susţinută teza? Beneficierea de subvenţii – teza – nu este posibilă decât cu preţul unor îndelungate şi costisitoare căutări: timp, bani, energie, itinerarii juridico-reglementare.

Al doilea procedeu:

a persuada, acest „kung-fu” al argumentaţiei

Exprimarea sentimentelor negative în privinţa unui lucru îl uşurează pe cel care le resimte, până acolo încât aceste argumente, prin simpla lor verbalizare, îşi pierd



Cititorul participă la mecanismul de influenţă, din momentul în care regăseşte un peisaj argumentativ familiar, care îl face cu adevărat mai permeabil la sugestiile altor argumente.

Figura 3

Exprimarea şi deci slăbirea argumentelor din impact, din forţă, din credibilitate. Este ceea ce se numeşte efectul catartic, concept explorat şi de

psihologie.

Cu alte cuvinte, putem spune că această metodă îi permite cititorului să diminueze inconfortul rezultat din coabitarea elementelor contradictorii generatoare de tensiune, de conflict intern. Redactorul se va strădui să exprime prin acest scenariu secundar – în locul cititorului, şi pentru el – sentimentele negative legate de subiectul tratat.

Căutaţi cu siguranţă noi soluţii pentru a vă creşte cifra de afaceri. Ştiaţi că 70% dintre întreprinderile eligibile nu cunosc faptul că formarea lor poate fi subvenţionată?

Închipuiţi-vă că clienţii dumneavoastră vă pot plăti graţie finanţării pe care dumneavoastră le-aţi obţinut-o. Este ceea ce noi vă propunem să realizaţi. Există astăzi multiple posibilităţi de ajutor pentru formare. Cu siguranţă, cunoaşteţi câteva dintre ele, dar…

Dispuneţi de ansamblul de informaţii utile

privind finanţarea formării?

Cunoaşteţi toate mijloacele de subvenţie existente în Europa?

Ştiţi să explicaţi clienţilor dumneavoastră demersurile ce trebuie îndeplinite pentru a-şi dezvolta formarea lor?

Aţi răspuns „nu” la una dintre aceste întrebări. Atunci veniţi să asistaţi, timp de două zile la sesiunea pe care noi o organizăm pentru dumneavoastră în zilele de 2 şi 3 iulie.

În acest caz, redactorul a utilizat persuasiunea.

Punându-se în locul cititorului, el a evocat întrebările posibile din partea cititorului şi, din acest moment, a determinat exprimarea obiecţiilor.

Ca şi în kung-fu, unde energia adversarului serveşte drept „carburant”, atunci când redactorul persuadează, el îşi extrage forţa din argumentele presupuse ale cititorului.

Etimologia termenului „persuadere”: „pentru

a sugera”, ne face să simţim în ce măsură persuasiunea respectă punctul de vedere iniţial al cititorului.

„A deveni cititor

Cum învăţăm să citim? Pe ce cale un copil devine cititor? Ce obstacole trebuie să învingă? Ce se petrece în el în momentul faimosului «declic» aşteptat cu angoasă de către părinţi? De mai mulţi ani, cercetătorii şi profesorii îşi înmulţesc studiile şi experimentele pentru a încerca să înţeleagă ce se petrece în mintea unui cititor-ucenic atunci când este confruntat cu scrisul... în sfârşit, adaugă cercetătorii, este falsă afirmaţia că nivelul elevilor a scăzut. Dimpotrivă. Competenţele au progresat, dar mai încet decât aşteptările societăţii.”[63]

Cum este supusă atenţiei teza conţinută în mod esenţial în: „este falsă afirmaţia că nivelul elevilor a scăzut”? Tot ceea ce precedă – şi, în special, jocul întrebărilor puse cititorului (şi în locul său) – permite pregătirea psihologică a

63 S.K., Le Monde de l’éducation, nr. 207, septembrie 1993.

acestuia în vederea acceptării tezei.

Tabelul comparativ al caracteristicilor fiecărui model

Modelul CONVINGERII	Modelul PERSUASIUNII
Interesul pentru cititor: Strategia-convingere este mai uşor de reperat pentru cititor. *Interesul pentru redactor*: Privilegiază exprimarea din punctul său de vedere, într-o manieră directă.	*Interesul pentru cititor*: Strategia-persuasiune este percepută ca fiind mai manipulantă, adică mai puţin transparentă, scăpând mai uşor percepţiei cititorului. *Interesul pentru redactor*: Reduce riscul

	opoziţiei.

Exemplu

Ravagiile produse de tutun

Pe modelul convingerii: „... mii de morţi din cauza cancerului provocat de fumat. Cât de mare trebuie să fie acest număr pentru a convinge? Poate că avem mai mult succes în a vă influenţa evocând ridurile unei fumătoare în vârstă de 40 de ani, în comparaţie cu tenul unei nefumătoare, de aceeaşi vârstă. Sau vorbindu-vă despre aceşti copii fumători înainte de a se naşte...”

Pe modelul persuasiunii: „Cinci ani? Zece ani? Cincisprezece ani? De cât timp ţigara şi dumneavoastră respiraţi prin acelaşi plămân? După lights, au urmat cele normale, pe când atunci ţigările fără filtru? Nu vă ajunge aerul când urcaţi scările la etajul cinci la mătuşa dumneavoastră Eulalie, când jucaţi volei pe plajă,

cu copiii, când faceţi un jogging cu vecinul duminica? Cât timp o s-o mai duceţi în ritmul acesta?”

Partea secretă a argumentaţiei

Când citiţi: „Sunteţi fumător?”, evident, veţi decodifica informaţia în funcţie despre ce este vorba:

— Titlul dintr-un articol dintr-o revistă medicală.

— Afişul dintr-o sală de reuniuni.

— Afişul de la sediul firmei Marlboro, în primul caz, veţi vedea atenţionarea, în al doilea interdicţia, în cel de al treilea incitarea: trei mesaje implicite, clar diferite, chiar opuse.

Exerciţiul 40 Jucaţi-vă cu modurile

Redactaţi alternativ în modul convingerii şi în cel al persuasiunii pornind de la următoarele

teme:

1. Vacanţele prin agenţii

2. Viaţa la ţară

3. Avantajele calculatorului

«* *Soluţii la p. 194*

Până la urmă contextul şi particularitatea legăturii dintre cititor şi redactor decid valoarea reală a mesajului.

Exemplu

Mesajele publicitare

— Dureri de cap, insomnii, angoase... Cârdul bleu Visa Afaceri. Şi totul merge mai bine.

(Mesaj implicit: cârdul bleu vă uşurează viaţa.)

— Cu Gepel Butagaz, economiile dumneavoastră nu se vor mai transforma în fum. (Mesaj implicit: încălzirea costă scump.)

— American Airlines vă prezintă noua sa

Clasă Business. 75% spaţiu suplimentar pentru picioarele dumneavoastră, 100% confort în plus.

(Mesaj implicit: într-un avion, spaţiul reprezintă elementul de confort.)

Acum, să observăm această frază:

Vreau să fac carieră, îmi voi depune deci candidatura la Curtea de Conturi.

În acest caz, supoziţia, mesajul implicit este, după cum spune Bernard Meyer în *Maîtriser l'argumentation*, veriga lipsă dintr-un raţionament.

Raţionamentul se prezintă atunci ca silogism trunchiat, iar raţionamentul iniţial este următorul:

1. Vreau să fac carieră.

2. (A face carieră implică un loc de muncă mediatizat, o funcţie importantă.)

3. Îmi voi depune deci candidatura la Curtea de Conturi.

Bernard Meyer ne spune că într-un raţionament „orice segment al mesajului implicit poate bloca gândirea şi, într-un anumit fel, trişează”. Dar, în acelaşi timp, o anumită doză de implicit este cvasi-ineluctabilă, dacă vreţi să ţineţi cont de informaţiile predobândite de către cititor, de sistemul său de referinţă. Acesta este paradoxul argumentaţiei: pe de o parte, instrument în serviciul reflecţiei cititorului şi, pe de alta, cenzură a reflecţiei asupra anumitor aspecte ale temei.

Exemplu

Buna argumentaţie a Juliettei

Stimate Domn.

„Un informatician din trei doreşte să-şi întâlnească confraţii săi! O cifră reconfortantă care dovedeşte vitalitatea deprinderii meseriilor legate de informatică. Totuşi, cei care au într-adevăr ocazia de a-şi concretiza această dorinţă

sunt mult mai puţini. Din lipsă de spaţiu sau de ocazie, mulţi progresează singuri în tehnologii pe cât de multe, pe atât de instabile. Este regretabil!

De aceea, pentru a dezvolta acest nepreţuit potenţial competitiv, împreună cu Consiliul Naţional de Informatică, noi vom organiza primul salon al informaticienilor-practicieni, care se va desfăşura în zilele de 10 şi 11 aprilie, în saloanele «Volonté», Porte de Bercy.

În mijlocul nostru, vă invităm să luaţi parte la un colocviu animat de cercetători şi practicieni din diferite domenii: cercetători, ergonomi, psihologi… Cu toţii tind să propună o reflecţie pluridisciplinară pe tema:

«Informatica, un nou mod de comunicare în afaceri: constatări şi perspective». Convinşi fiind de interesul pe care îl acordaţi acestui aspect, ne permitem să vă adresăm un dosar de prezentare al manifestării.

Rămânem, bineînţeles, la dispoziţia dumneavoastră pentru orice informaţii

suplimentare şi vă asigurăm acceptaţi, Stimate Domn, de întregul nostru devotament.

Juliette M. Responsabilă de seminar”.

Léo, pe jumătate amuzat, pe jumătate agasat, reciteşte scrisoarea. Juliette M? Ah, da, domnişoara aceea drăguţă, de la comercial, pe care a întâlnit-o la cocteil… Asta nu o împiedică să scrie bine! Chiar are chef să meargă la seminarul acesta…

Cele şapte reguli de joc ale argumentaţiei

Regula nr. 1: Angajarea

Caracteristicile „jocului de societate”:

— Demersul ludic asociat plăcerii, gratuităţii;

— Pe baza convenţiilor împărtăşite;

— Necesitând facultăţi (invenţie, memo de, erudiţie…);

— Subîntins de un echilibru câştig – pierdere între jucători.

Redactorul se angajează. Semnătura reprezintă cea mai bună dovadă, iar „întregul nostru devotament”, de exemplu, califică angajamentul: contract de subordonare, promisiune făcută aici de către furnizor clientului.

Regula nr. 2: Ritualizarea

Formulele de adresare şi de politeţe subliniază aici un ritual de întâlnire epistolară. Repetiţia „Stimate Domn” vizează înclinaţia cititorului spre regulă, spre deprindere. Ritualul scrisului, care pare fără valoare adăugată imediată, preia obişnuinţele împărtăşite de către redactor şi cititor. Foarte previzibil, ritualul satisface nevoia de siguranţă a cititorului, şi aceasta cu atât mai mult cu cât argumentele ce compun scrierea sunt, ele însele, imprevizibile.

Regula nr. 3: Legitimarea

Reamintirea funcţiei, a responsabilităţii sale îi asigură Juliettei dreptul de a invita, de a incita

chiar...

Regula nr. 4: Un semn de credibilitate

Utilizarea figurilor de autoritate, de exemplu, aduce credibilitate corespondenţei; aici, „Consiliul Naţional de Informatică” joacă acest rol. Se pune problema folosirii elementelor care să impresioneze cititorul în mod favorabil.

Regula nr. 5: Reglarea

Redactorul trebuie întotdeauna să controleze raportul de forţe, iniţial aflate în favoarea sa.

Regula nr. 6: Adaptarea

Juliette îl provoacă pe Léo pe terenul schimbului şi al comunicării între confraţii de breaslă, argument care-şi extrage toată forţa dintr-o profesie a cărei exercitare este adesea solitară. Argumentele Juliettei trebuie să fie pertinente şi să se înscrie uşor în universul logic al lui Léo.

Regula nr. 7: Captarea

Se realizează în special graţie cuvintelor cu o mare putere sugestivă:

vitalitate, a-şi concretiza această dorinţă, regretabil, nepreţuit potenţial competitiv etc.

Exemplu

Să remarcăm prezenţa celor şapte reguli ale jocului în următoarea scrisoare publicitară:

Doamnă, Domnule, (ritualizare)

Lumea spectacolului vă priveşte şi pe Dumneavoastră (ritualizare). Permiteţi-mi doar câteva cuvinte pentru a vă prezenta noua revistă de actualitate *La Scène*, destinată profesioniştilor spectacolului. Douăsprezece luni de studiu şi de reflecţie (credibilitate) au permis pregătirea unei reviste, în acelaşi timp dinamică, utilă şi completă adresându-se tuturor celor care creează, muncesc, conduc, administrează şi îşi asumă responsabilităţi în domeniul spectacolului (regularizare).

Acest veritabil instrument de lucru (captare) vă aduce toate informaţiile de care aveţi nevoie în viaţa dumneavoastră profesională. El a fost

conceput în strânsă legătură cu artiştii, cu companiile, cu spaţiile de spectacol, producătorii, agenţii, organismele instituţionale şi profesionale, cu autorităţile locale (credibilitate), pentru a răspunde preocupărilor dumneavoastră.

La Scène concepe în fiecare trimestru (angajarea) lista tuturor spectacolelor-turneu, clar prezentate, clasificate pe genuri: teatru, dans, liric, clasic, muzică uşoară, rock, varietăţi, jazz, muzică tradiţională, world, arte ale străzii, circ, public tânăr... O sursă unică de contacte demne de încredere, comunicate de către companii, producători şi artişti. Cea mai completă şi mai adusă la zi panoramă a spectacolelor, (adaptare)

N.M.

Director de promovare (legitimare)

Exerciţiul 41

Selectaţi câteva corespondenţe primite recent şi examinaţi-le pe rând, având în vedere

cele şapte reguli ale jocului:

— angajarea

— ritualizarea

— legitimarea

— credibilitatea

— regularizarea

— adaptarea

— captarea

Dacă o regulă lipseşte, veţi putea identifica o potenţială zonă de fragilitate în sistemul de argumentare al corespondenţei.

Scrisoare publicitară a revistei *La Scène*, Caen.

CAPITOLUL 11

ADUCEŢI DOVEZI CONVINGĂTOARE

Exemplu

Juliette nu ezită să aducă dovezi

„— Juliette, argumentaţia ta este... interesantă. Da, conţine «ingrediente» de calitate: motive întemeiate pentru a alege lanţul nostru, motive care, în acelaşi timp, ating imaginarul. Îmi place de asemenea precizia informaţiilor aduse. Dar de unde vor avea directorii generali, ţinta noastră, certitudinea că locaţia «birourilor virtuale» de la Volonté reprezintă soluţia reducerii cheltuielilor lor generale?

— Prin calcul poate?

— Mi-e teamă că o înşiruire de cifre devine plicticoasă până la urmă. În plus, faci deja o demonstraţie economică a rentabilităţii acestui produs. Vezi tu, «biroul virtual» este un concept încă prea abstract. Cred că ar trebui să cauţi exemple...

— Ar trebui, de fapt, să arăt foarte concret cum se poate evolua în acest nou spaţiu de muncă... poate că putem evoca numele viitorilor noştri clienţi? Un domn Dupont, de exemplu, care

vine să facă o rezervare sau să se instaleze?

— Da, iată, compune un fel. De scenariu: foarte dinamic! Hai, Juliette, curaj!”

— Lipsa de probe este dăunătoare

Urmând exemplul procesului, unde reprezintă o dovadă hotărâtoare în trecerea de la prezumţie la acuzaţie, proba constituie elementul care face argumentaţia voastră verificabilă, deci credibilă. Ea limitează în consecinţă riscul de contestare din partea cititorului, cucerindu-l cu ajutorul raţiunii. A scrie: „Cred că măsurile guvernamentale în favoarea locurilor de muncă sunt insuficiente” are o bătaie limitată. De ce? Pentru că această teză nu este judecată, adică supusă aprecierii, nici de către redactor şi nici de către cititor.

Însă, dacă scrieţi: „Măsurile guvernamentale în favoarea locurilor de muncă sunt insuficiente, numărul de şomeri s-a redus de-abia cu 4% în şase

luni”, oferiţi cititorului posibilitatea de a estima un procentaj, ceea ce trebuie să-l conducă la o concluzie similară cu a voastră. Este ca şi cum l-aţi invita să viziteze culisele pentru a-l face să înţeleagă ce se produce pe scenă.

Iată munca de argumentaţie: dă de gândit mai curând decât să gândeşti singur sau în locul celuilalt. Cititorul vostru vă învăţă atunci să raţioneze.

Exact cum un tribunal poate condamna sau achita, cititorul se află la rândul său în poziţia de a alege. În ceea ce vă priveşte, vă aflaţi în rolul avocatului sau al părţii civile: apăraţi o cauză, o persoană, un punct de vedere sau, dimpotrivă, acuzaţi.

În sfârşit, se adaugă şi un beneficiu deloc neglijabil în zona calităţii textului vostru: concretizarea. Dovada aduce cu sine partea trăită, partea umană, deci eminamente simpatică. Ea poate lipsi unei demonstraţii, „matematic” acceptabilă, dar din punct de vedere uman prea

puţin seducătoare...

Cum să orientăm atunci în mod sigur şi „uman” judecata cititorului?

— Construiţi dovezile

Dovadă: justificare prin care dăm spre verificare că un lucru este adevărat.

Iată noua manieră de a dovedi. Le vom prezenta pornind de la un exemplu:

„Automobilul constituie o ameninţare ecologică serioasă”.

Dovedirea prin fapt

Un fapt prezintă un eveniment real. El trebuie să fie datat sau databil, localizat sau localizabil. Verificat, el fortifică argumentaţia. Un fapt pe care cititorul a avut el însuşi ocazia de a-l valida este, prin urmare, de necontestat.

Folosind faptele, creaţi un raport concret

între observat şi gândit, ceea ce are drept avantaj indirect menţinerea argumentaţiei la îndemâna tuturor.

Ieri după-amiază, Domnul Dupont a fost internat de urgenţă la spitalul din Lyon. Prins către orele 18 într-un ambuteiaj în tunelul Fourvières, el a fost victima unei afecţiuni respiratorii…

Anecdota dezvoltă un fapt printr-o naraţiune. Mai dinamică decât o simplă prezentare a faptului, ea face argumentaţia mai atractivă. Alegerea anecdotei depinde de ţintă: ea se circumscrie sistemului de referinţă al cititorului, fără de care îşi pierde din eficacitate.

Domnul Dupont, director de producţie la BIM, se întorcea cu maşina acasă, trecând, ca mulţi lyonezi, prin tunelul Fourvières, unde a fost nevoit să stea aproximativ treizeci de minute, prins în obişnuitul ambuteiaj. Deşi domnul Dupont, în vârstă de patruzeci şi trei de ani şi mai curând sportiv, nu manifestase nicio incapacitate

respiratorie, i s-a făcut brusc rău. Ambulanţa l-a transportat în mare urgenţă la spital.

Povestirea teatralizată face faptul să alunece către ficţiune prin stil. Fără a-i denatura realismul, puteţi într-adevăr să exageraţi forţa unui fapt aşa cum caricaturistul îngroaşă anumite trăsături. Pentru a elimina orice risc de grotesc, străduiţi-vă să controlaţi sobrietatea povestirii.

Sunt oare de condamnat cei treizeci de mii de automobilişti, printre care şi domnul Dupont, pentru că au mers prin tunelul Fourvières pe 23 aprilie la ora 18? Este adevărat că dacă te găseşti prins între un camion de treizeci şi opt de tone şi un diesel timp de o jumătate de oră de ambuteiaj, este mai bine să te înarmezi nu numai cu răbdare, dar şi cu o mască de oxigen. Prima victimă, dar nu şi ultima, a dioxidului de sulf, domnul Dupont a fost transportat de urgenţă la spital. Astfel, dacă un bărbat în plină maturitate şi sănătos îşi pierde cunoştinţa din incapacitate respiratorie în tunelul Fourvières, cum vor rezista cei mai slabi, copiii,

astmaticii, persoanele în vârstă?

Dovedirea prin cifre

Dată fiind precizia lor cifrele dau raţionamentului rigoare aritmetică. Statistici, procentaje, valori absolute: ele asigură argumentaţiei voastre o componentă raţională. În general prea puţin contestate, ele impresionează şi prin faptul că descriu cu mijloace minime o realitate adeseori complexă.

Suprafaţa forestieră mondială produce X% din oxigenul planetei. Parcul auto al Statelor Unite degajă X% oxid de azot...

Dovedirea prin caicul

Datele brute sunt uneori prea puţin evocatoare, în special pentru cititorul căruia îi lipsesc referinţele sau care este prea puţin familiarizat cu domeniul tratat. Calculul simplifică

informaţia determinând imediat înţelegerea.

Autoturismele personale consumă de cinci ori mai multă energie de persoană transportată/kilometru decât transporturile în comun.

Dovedirea prin comparaţie

Comparaţia permite apropierea a două câmpuri de cunoştinţe analogice: cel pe care se sprijină teza şi un altul, ales din experienţa cea mai familiară a cititorului. Cel de al doilea alimentându-l pe celălalt, punctul vostru de vedere profită de cunoştinţele preexistente ale cititorului.

Putem reproşa automobilului ceea ce s-a reproşat poluării industriale, în special uzinelor de cărbune din Rusia...

Dovedirea prin contrariu

Când spatele decorului spune mai multe

decât faţa…

Să luăm cazul oraşului Strasbourg: pentru a proteja mediul înconjurător, oamenii efectuează o deplasare din trei cu bicicleta. Acolo se înregistrează cea mai slabă rată a poluării urbane. Nantes, Lorient, Rennes sunt de asemenea oraşe-model.

Dovedirea prin experienţă

A voastră sau a cititorului:

Aveţi desigur experienţa acestor ambuteiaje în care e mai bine să vă închideţi geamurile dacă nu vreţi să vă asfixiaţi!

Dovedirea prin exemplu

Pentru a ajuta cititorul să admită că teza dumneavoastră este fundamentată, puteţi să-i furnizaţi câteva exemple care să aducă precizări. Consecinţele unui fenomen pot fi chiar evocate cu

această ocazie.

Automobilele produc poluanţi cancerigeni cum ar fi, de exemplu, oxizii de azot şi hidrocarburile arse incomplet.

Dovedirea prin autoritate

Pentru a întări credibilitatea susţinerilor voastre, puteţi căuta garanţii exterioare, fie că vă înconjuraţi cu figuri de autoritate ale căror expertize în domeniu nu sunt atacabile, fie că vă sprijiniţi pe autorităţi morale.

Figurile autoritare

Sunt persoane a căror reputaţie este, pe de o parte, stimabilă şi bine stabilită şi, pe de altă parte, recunoscută de un mare număr de specialişti în domeniu. Alegerea figurii autoritare trebuie de altfel să se efectueze în funcţie de pertinenţa sa în domeniu – Pierre şi Marie Curie au, de exemplu, autoritatea de a valida o teorie derivată din radioactivitate, însă nu şi pe aceea de

a interveni în materie de industrie agro – alimentară…

Figurile autoritare sunt introduse în cadrul argumentaţiei asemeni martorilor cărora li se cere să intervină într-un proces.

Discutăm aici o problemă faţă de care se arată deosebit de interesat ministrul mediului, care s-a şi exprimat în această direcţie pe canalul France 2, aseară.

La alegere, puteţi face referire la următoarele autorităţi morale:

Logica

Raţiunea

Justiţia

Progresul

Democraţia

Istoria

Ştiinţa

Toleranţa

Cultura

Pacea etc.

Autorităţile morale

Este vorba despre autorităţi discrete, dar eficace. Orice autoritate morală, intelectuală, spirituală, care face obiectul unui larg consens, poate garanta spusele voastre.

Trebuie să acţionăm repede, în numele Umanităţii...

Dovedirea prin încredere

Mai iraţională decât procedeele precedente, încrederea conferă totuşi siguranţă. Nu teza voastră trebuie apărată, ci propria voastră moralitate! Va fi auzit cel căruia cititorul îi recunoaşte dreptul de a se exprima în virtutea parcursului său, a notorietăţii sale a experienţei şi carismei sale etc.

În rest, convingerile mele m-au determinat să particip la ultimul colocviu ecologic european. Teza mea a făcut obiectul unei comunicări

publicate ulterior.

Exerciţiul 42

Reperaţi dovezile din următoarele extrase:

„Diversele forme ale iraţionalului tind să se dezvolte.

Dacă religia nu răspunde noilor sfidări ale vieţii cotidiene, ştiinţa nu dă nici ea o explicaţie satisfăcătoare a lumii. Criza valorilor, a economiei şi a religiei, apropierea anului 2.000 explică, fără îndoială, nevoia, resimţită de mulţi dintre francezi, de a căuta noi repere, noi explicaţii ale lumii, noi viziuni ale viitorului. Exemple ale acestui entuziasm nu lipsesc. Astrologii şi clarvăzătorii (50.000 la număr, adică de două ori mai mulţi decât preoţii) sunt din ce în ce mai consultaţi: 10 milioane de francezi au apelat deja la serviciile lor. Întreprinderile recurg la ei pentru a-şi recruta angajaţii obişnuiţi sau şefii de departamente; ele nu ezită să recurgă la numerologie, ba chiar şi la

spiritism. Sectele recuperează o parte dintre decepţionaţii raţionalismului. Adepţii New Age numără milioane. Prin cercetarea spirituală şi prin căutarea sensului, se manifestă de fapt o enormă nevoie de armonie în cadrul societăţii actuale. Armonie în raport cu natura prin ecologie, în raport cu cosmosul prin intermediul transcendenţei. Armonie cu sine însuşi.

Incendiile din Moirans

Afacerea Moirans a demonstrat că explicaţiile iraţionale şi supranaturale sunt adesea preferate simplei realităţi. Poliţiştii şi savanţii, neputând explica imediat originea celor treisprezece incendii declanşate într-un interval de trei luni în imobilele satului, au fost repede înlocuiţi de către parapsihologi şi radiestezişti de toate felurile ce operau sub ochiul camerelor de luat vederi. Până în momentul în care un bărbat a mărturisit că declanşase aceste incendii pentru a se răzbuna ca urmare a unui diferend familial în legătură cu o moştenire”.

Gérard Mermet, *Francoscopie,* 1997, Larousse, în primul extras fragmentul subliniat aduce o dovadă prin exemplu. Precizia dată de cifre – dovada prin calcul – întăreşte fiecare exemplu.

Al doilea extras, în întregime subliniat, demonstrează prin fapt!

Exerciţiul 43

Reperaţi dovezile care justifică teza:

Vârsta constituie o variabilă esenţială în întreţinerea de legături amicale. Activităţile de petrecere a timpului liber, cum ar fi mersul la cinema, înscrierea într-un club, frecventarea localurilor de noapte scad în intensitate odată cu vârsta. Înaintea vârstei de optsprezece ani, ieşirile sunt legate de practicarea unui sport, după care, până la treizeci şi cinci de ani, interesul cultural se dezvoltă făcând loc unor spectacole în cadrul

orarului. De exemplu, un om între optsprezece şi treizeci şi cinci de ani merge de aproape trei ori mai mult la spectacole decât ceilalţi. Cantitatea contactelor scade de asemenea odată cu vârsta: de la 20% la treizeci de ani la 13% la şaizeci. De altfel, ancheta General Social Observation făcută în Statele Unite arată că şi situaţia familială determină comportamentul social al individului. Dacă celibatarii ies în medie de două sute douăsprezece ori pe an, o dată căsătoriţi, ei nu mai ies decât de cincizeci şi opt de ori.

A* Soluţii la pp. 194 – 195

Sinteză

Cele nouă maniere de a dovedi

Faptul	Experienţa
Cifrele	Exemplul
Calculul	Autoritatea
Comparaţia	Încrederea

Contrari ul

Oricare ar fi tipul de dovezi ales, supuneţi interpretării cititorului vostru ceea ce îl informaţi. În consecinţă este primordial să-i indicaţi ce importanţă să acorde dovezilor.

Exerciţiul 44

Pentru fiecare teză, formulaţi dovezi:

1. Creşterea delincventei

2. Relansarea economică nu este singura soluţie a şomajului

3. Individualismul progresează

4. Inactivitatea este mai stresantă decât munca

Care aspect al dovezii trebuie pus în valoare?

Toată lumea cunoaşte povestioara aceea cu

paharul pe jumătate plin sau pe jumătate gol, ca ilustrare pentru cele două feţe – opuse – ale unei aceleiaşi realităţi obiective. Operatorii argumentativi trebuie să insiste în special asupra aspectului pe care intenţionaţi. Ei permit cititorului să situeze logica afectivă în care evoluează raţionamentul vostru: sunteţi mai degrabă optimist, grav, alarmant, decepţionat etc.

S-ar spune că, în pofida obiectivităţii de care puteţi face dovadă, raţionamentul vostru se sprijină în parte şi pe o estimare subiectivă. Prin urmare, argumentaţia, deşi orientată către fondarea unei gândiri generalizante, nu se poate sustrage căilor gândirii originale, singulare.

În consecinţă, munca voastră constă în controlul acestei subiectivităţi nu pentru a o tăinui, ci pentru a face din ea un aliat.

Mai devreme/mai târziu

Grija vestimentară apare mai devreme la fete, către vârsta de opt ani.

Punctul de vedere se schimbă încă când

„inversaţi” mesajul:

Grija vestimentară apare mai târziu la băieţi, către vârsta de treisprezece ani.

În primul caz, sensibilizaţi cititorul faţă de precocitatea fetelor, în cel de al doilea, faţă de conştientizarea tardivă a aspectului vestimentar la băieţi.

Mai puţin de/aproape

Puţini oameni – mai puţin de 13 % – dispun de o a doua rezidenţă.

Aproape 13% dintre oameni dispun de o a doua rezidenţă.

Valoarea atribuită lui 13% variază în funcţie de formula aleasă. În prima, estimaţi o cifră scăzută, în cea de a doua, o consideraţi ca fiind semnificativă, ba chiar ridicată.

Mai mult/mai puţin în habitatul modern, camera care s-a schimbat cel mai mult este

bucătăria, în opoziţie cu sufrageria, care rămâne tradiţională.

În habitatul modern, camera care s-a schimbat cel mai puţin este sufrageria, care rămâne tradiţională, în opoziţie cu bucătăria.

Ordinea propoziţiilor nu poate fi arbitrară. Prima pune accentul pe evoluţia habitatului, cea de a doua, invers, pune accentul pe stabilitatea habitatului. Pe scurt, în cadrul primei propoziţii schimbarea este mai evidenţiată decât în cea de a doua.

Francezii consumă mai puţine produse de bază şi (în consecinţă) mai multe preparate.

Francezii consumă mai multe preparate şi (în consecinţă) mai puţine produse de bază.

Ordinea termenilor în frază inversează imediat raportul cauză – consecinţă.

Să notăm că folosirea alternativă a lui aproape/nu chiar; aproape/aproximativ; puţin/mult; majoritatea/minoritatea; niciodată/întotdeauna; încă/ deja etc. Trimit la

aceeaşi logică.

Exerciţiul 45

Raţionament pozitiv sau negativ?

În fiecare frază, modificaţi opera torul argumentativ şi apreciaţi schimbarea pe care această operaţiune o aduce:

— Aproape toate activităţile acestui cercetător rămân până în ziua de astăzi proprietatea sa exclusivă de drept.

— Peste jumătate dintre oameni dorm încă la ora şapte dimineaţa.

— Mulţi oameni optează pentru telefonul mobil: aproximativ trei milioane din 53 sunt deja abonaţi astăzi.

s* *Soluţii la p. 193*

Furnizaţi cititorului vostru indicii de judecată

Vom distinge judecăţile bazate pe realitatea

rezultând din observaţie de judecăţile de valoare ce se referă la un sistem de valori sau la un cu totul alt cod moral sau social.

Judecăţile bazate pe realitate

Anumite cuvinte vor servi enunţării şi dezvoltării tezei.

Astfel, puteţi scrie: Este de netăgăduit că la tineri consumul reprezintă unul dintre elementele de structurare a personalităţii sau „Este probabil că la tineri…

Observaţi că enunţul variază în funcţie de modalizarea sa, adică în funcţie de gradul de aserţiune pe care-l alegeţi.

Într-adevăr, anumite formule afirmă: este de netăgăduit; incontestabil; suntem nevoiţi să recunoaştem că; trebuie să admitem că; se observă fără greutate că etc.

Altele introduc o îndoială: se pare; ne-am putea gândi că; se crede că; ar trebui să se spună; este poate adevărat că; ne putem întreba dacă;

etc.

Judecăţile de valoare

Vă puteţi de asemenea modaliza susţinerea însoţind-o de o judecată de valoare:

— Morală, care îi permite cititorului să distingă binele de rău;

— Logică, indicându-i adevărul sau neadevărul;

— Estetică, determinându-l să facă discriminarea între frumos şi urât;

Exerciţiul 46

— Afectivă, invitându-l de data aceasta să admită ceea ce este agreabil şi ceea ce nu este.

Calificativele de tip: *e bine, e scandalos, e drept, e util, e periculos, e regretabil, e frumos*… dau de fapt o orientare gândirii cititorului. Îi indicaţi maniera în care el trebuie să descifreze enunţul sau dovezile care urmează.

În funcţie de presupusa forţă a convingerilor

cititorului, vă hotărâţi până la urmă asupra unei intenţii proporţionale pe care o putem reprezenta pe un continuum „îndoială-certitudine”.

Este incontestabil reprezintă o formulă acceptabilă pentru cititorul a cărui convingere este superficială; pentru un cititor profund convins, aceasta suscită respingerea.

Extrasului următor i-au fost luate indiciile de judecată, a căror listă urmează:

1. Este necesar să
2. Ar fi în mod evident abuziv să pretindem că
3. Putem arăta de asemenea şi că
4. Este adevărat că

Restabiliţi textul iniţial, înlocuind spaţiile punctate cu indiciul de judecată adecvat: „ideea unei «creşteri a inegalităţilor» impregnează puternic climatul social actual. Ţindiciu…] ea este sistematic eronată, dar [indiciu…] să cităm câteva domenii importante în care asistăm, dimpotrivă, la o scădere a lor, în aşa fel încât reechilibrează

dezbaterea. Sentimentul inegalităţii crescânde este deosebit de puternic în ceea ce priveşte veniturile, [indiciu...], după ce s-a restrâns mult timp, evantaiul salariilor s-a deschis încet, începând din 1984, şi până la începutul anilor 90. [...]

[indiciu...] inegalităţile şcolare, chiar dacă rămân prea puternice, tind să se reducă. Astfel, accesul la învăţământul superior al copiilor aparţinând categoriilor sociale modeste a progresat mai mult decât cel al copiilor mai favorizaţi de mediul familial”.

Gérard Mermet, *Francoscopie 1997*, Larousse.



«Soluţii la p. 195

Putem aprecia de altfel aceste judecăţi

bazate pe realitate sau de valoare în funcţie de participarea activă sau nu a redactorului. Astfel, *eu sunt sigur* dovedeşte o certitudine activă, în timp ce *este cert* dezvăluie o certitudine pasivă.

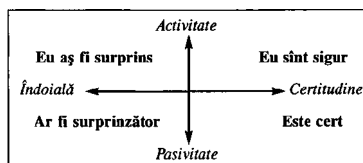


Figura 1

Sistemul de apreciere al activităţii sau pasivităţii judecăţilor de valoare

Exerciţiul 47

Pornind de la teza: *Anumite practici de firmă ameninţă libertatea individuală,* dezvoltaţi o argumentaţie urmând cele trei etape următoare:

1. Căutaţi dovezile spuselor voastre;
2. Reliefaţi dovezile cu ajutorul operatorilor

argumentativi;

3. Furnizaţi indicii de judecată citi torului.

4.

*» *Soluţii la pp. 195 – 196*

Evitaţi erorile de argumentaţie

Fiecare individ are propria sa hartă a lumii. El acordă deci, datorită experienţei sale subiective, o semnificaţie deosebită, o rezonanţă specifică tuturor lucrurilor existente. Acest fenomen poate dăuna argumentaţiei, poate antrena anumite ambiguităţi, şi, în sfârşit, poate crea neînţelegeri.

Generalizările

Ele sunt reperate în expresiile următoare:

Întotdeauna e la fel Nimeni nu face nimic Asta nu merge niciodată Toată lumea este E întotdeauna…

Aceste formulări introduc generalizări: procedeu prin care un caz particular este

prezentat drept general.

Omisiunile

Omisiunea este procedeul prin care ascundeţi într-o manieră mai mult sau mai puţin voluntară anumite informaţii.

Distorsionările

Ele conţin interpretări pripite, nefondate şi mai ales neexplicate. Ele maschează judecăţi de valoare ce se opun judecăţilor bazate pe realitate.

CAPITOLUL 12

CONSTRUIŢI O ARGUMENTAŢIE SOLIDĂ

— Diferitele planuri ale argumentaţiei

Atât timp cât textul vostru adună argumente, liste de dovezi, acumulează fapte, el nu convinge. El poate cel mult să fixeze gândirea cititorului asupra unui punct anume. Pentru ca textul argumentativ să genereze o adevărată co-reflecţie cu cititorul, trebuie să răspundă unei dispoziţii. În parte, această mişcare trebuie să însoţească cititorul, secvenţă cu secvenţă, în confruntarea de idei, de convingeri.

Aşadar, ele trebuie combinate, coordonate, armonizate… cu alte cuvinte, trebuie subliniate raporturile existente între informaţiile aduse de teză şi dovezi.

Vă străduiţi să prezentaţi simultan diferitele părţi ale textului argumentat pentru a uşura

înţelegerea cititorului şi căutaţi echilibrul pentru a seduce.

La fel ca şi alte discipline sau arte, argumentaţia posedă planurile sale tipice. Ele sunt în număr de patru şi propun o organizare susceptibilă de a vă structura ideile într-un ansamblu coerent.

Planul retoric

1. Prezentarea problemei propuse
2. Expunerea tezei

Exemplu de plan retoric

1. Cine sunt intelectualii din Franţa?
2. Sunt autodidacţii.
3. Dovada prin exemple de itinerarii profesionale sau politice (P. Mauroy, B. Lussato).
4. Se observă că democraţiile permit mai mult autodidacticismul decât regimurile totalitare.

5. Ceea ce face să progreseze cunoaşterea este eliberarea de cunoaşterea altora.

Scurtă istorie a retoricii:

1. În secolul IV î. Hr., Aristotel defineşte retorica drept un instrument de educaţie civică.

2. În anul 155 î. Hr., oraşul Atena, condamnat la o amendă pentru că jefuise un oraş vecin, este asistat de către Caneade care îi pledează cauza în faţa Senatului. El foloseşte pentru aceasta *controversa*.

3. Primii retorici fac apel la argumentaţie pentru a impresiona auditoriul.

4. Retorica se distinge prin trei genuri:

— Deliberativ, ce vizează sfătuirea.

— Epidictic, al cărui obiectiv este de a blama sau de a lăuda.

— Judiciar, care conduce la acuzare sau la apărare.

5. Apariţia figurilor retorice, dintre care cele

mai cunoscute sunt: metafora, hiperbola, litota, perifraza, metonimia…

4. Construirea dovezii sau a argumentaţiei

5. Digresiunea către un subiect exterior dezbaterii, dar susceptibil de a o clarifica

6. Concluzia

Dinamica progresiei retorice: de la ignoranţă la cunoaştere

Modelul retoric vă permite crearea unui raport „pedagogic” cu cititorul, într-adevăr, oferiţi cititorului, încă de la începutul argumentaţiei, locul „candidului”, ignorant prin natura sa, dar curios. Cititorul este înainte de toate elevul sau chiar discipolul căruia, prin argumentaţie, îi dezvăluiţi realitatea. Cum are loc această dezvăluire? Puneţi cu voce tare întrebarea pe care cititorul se consideră că şi-o pune cu voce joasă pentru ca răspunsul să provină din descoperire, după *maieutica* dragă lui Socrate.

Planul medical

1. Relevarea simptomelor
2. Diagnostic
3. Tratament

Exemplu de plan medical

1. Se observă o scădere a motivaţiei profesionale mai mare la licenţiaţi decât la autodidacţi şi licenţiaţii sunt mai puţin capabili de a se adapta schimbării.

2. A nu-ţi întreţine sau îmbunătăţi cunoştinţele dobândite conduce la insatisfacţie personală.

3. Dispozitivele de formare continuă menţin licenţiaţilor un nivel bun de competenţă.

Exemplu de plan ştiinţific sau experimental

1. Autodidacţii ar fi cei mai buni guvernanţi.

2. Observarea şi analizarea itinerariilor lor profesionale şi politice confirmă ipoteza.

3. Crearea unui concurs extern de acces la marile şcoli în paralel cu concursurile interne.

Exemplu de plan dialectic

1. Adevăraţii intelectuali sunt autodidacţi.

2. Universitarii ocupă cele mai înalte funcţii în cadrul unei naţiuni.

3. Un autodidact ar fi putut fi un strălucit universitar dacă ar fi urmat acest itinerar.

Dinamica progresiei medicale: de la problemă la soluţie

Punctul de pornire al argumentaţiei este aici descrierea unei situaţii nesatisfăcătoare, generatoare de probleme, de tensiuni. Zdruncinat în certitudinile sale, cititorul este determinat să se îndoiască, să ia la cunoştinţă, apoi să dorească o soluţie.

Planul ştiinţific sau experimental

1. Prezentarea ipotezei
2. Verificarea ipotezei
3. Propunere de acţiuni

Dinamica progresiei experimentale: de la intuiţie la recomandare

Prin intermediul modelului experimental, acordaţi cititorului rolul de observator sau chiar de judecător.

Planul dialectic

1. Prezentarea tezei
2. Prezentarea antitezei
3. Sinteza

Dinamica progresiei dialectice: de la concluzia raţionamentului la justificările sale

Aici, procedaţi mai mult prin afirmaţii, prin aserţiuni. Chestionarea, proprie modelului retoric

şi medical, nu-şi găseşte locul aici. Consideraţi cititorul mai degrabă ca pe o ţintă ce trebuie atinsă.

Teoria inoculării a lui MacGuire

Argumentaţia se articulează în jurul a doua faţete ale problematicii

„Această prezentare bilaterală, ne spune autorul, înarmează subiectul împotriva propagandei ulterioare. „Într-adevăr, a evoca punctul de vedere contrar demonstrează deja preocuparea voastră pentru neutralitate şi obiectivitate. De altfel, este mai bine să construiţi antiteza pentru a-i stăpâni efectele decât să-l lăsaţi pe cititor să o facă singur, fie mai puţin bine, fie mai bine; în ambele cazuri, cititorul este determinat să elaboreze un raţionament care vă scapă în totalitate.

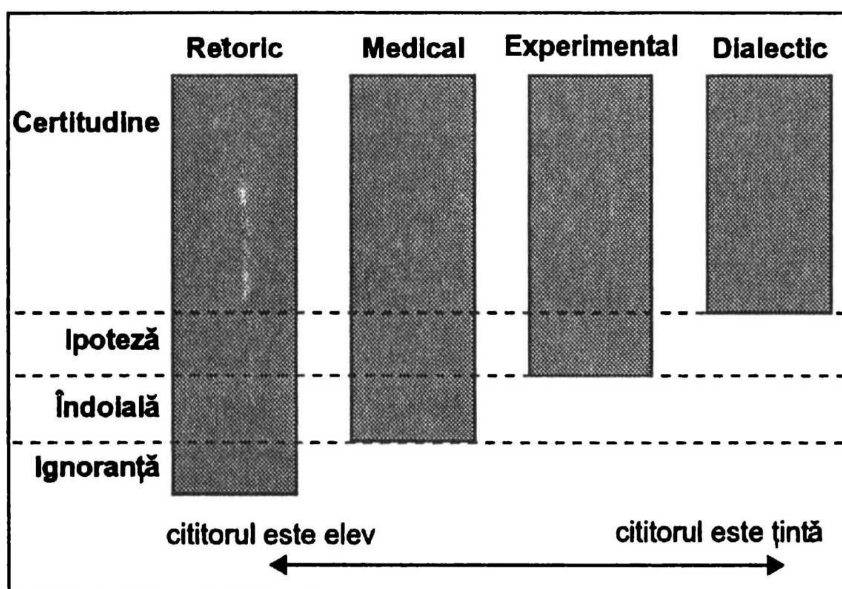


Figura 1

Cele două planuri în funcţie de profunzi mea argumentaţiei

A prezenta antiteza vă permite de fapt să o respingeţi, fapt ce rămâne imposibil dacă vă limitaţi să arătaţi un singur aspect al lucrurilor sau să împăcaţi puncte de vedere opuse.

Înlănţuirile logice

Două mişcări complementare

Inducţia

Pornind de la exemple particulare şi reprezentative, generalizaţi. Rezultă de aici enunţul unei legi sau un principiu considerat adevărat. Rezultatul inducţiei nu este totuşi decât o probabilitate. Într-adevăr, nimic nu ne asigură că această lege se aplică în toate cazurile de marcă.

„Serge, medic, are două fete la un liceu foarte apreciat din arondismentul 17. [...]

Marie, salariată şi mamă a lui Benoît, excelent la franceză, nu mai voia să cunoască angoasa colegiului din arondismentul 11, unde îl dăduse. [...] Cazuri limită? Nu, două exemple, printre altele, din această nouă rasă de «consumatori de şcoli», după vocabularul

sociologilor, sau chiar «minorităţi alegătoare», dintre care se detaşează două grupuri de părinţi afectivi, profesiile independente, orientaţi mai degrabă către învăţământul privat şi profesori, axaţi pe public. Dar nicio categorie nu scapă complet de nelinişte”.[64]

Deducţia

Ea leagă universalul de particular. Ilustraţi atunci prin intermediul exemplelor concrete ceea ce conţin legile, principiile, conceptele…

Rezultatul unei deducţii este mai fiabil decât cel al inducţiei, în sensul în care el este verificabil prin simplul fapt că particularul aparţine deja generalului. Deducţia este deci o extracţie.

„Ghidarea acţiunii este esenţială în activităţile de explorare, puse în practică în situaţiile în care există un scop fără a se cunoaşte vreun mijloc pentru a-l atinge. O tendinţă naturală este de exemplu aceea de a importa într-o situaţie

---

64 Anne Fohr, Le Nouvel Observateur, 1997.

nouă procedurile cunoscute pentru a îndeplini aceleaşi scopuri într-o situaţie analoagă. Astfel, erorile comise de către copiii ce învaţă să utilizeze calculatoarele de buzunar provin în general din transpunerea procedurilor de calcul manual asupra lor.”[65]

Termenii articulării

Ceea ce diferenţiază textul argumentativ abil de unul inabil este locul acordat înlănţuirilor de idei. O slabă argumentaţie funcţionează pe modul enumerativ, şi nu există o reală coordonare între informaţii. Redactorul furnizează o succesiune de elemente neierarhizate. În schimb, argumentaţia solidă pune în evidenţă raporturile ce articulează între ele părţile discursului.

Tabelul din pagina următoare clasează termenii articulării după funcţia lor.

---

65 Jean-Francois Richard, Sciences Humaines, nr. 56, decem brie 1995.

Regulile de estetică

Respectarea acestor reguli vă înarmează împotriva celor mai curente defecte de construcţie şi îl va cruţa pe cititor de multe oboseli…

Sobrietatea

Limitaţi la trei numărul de dovezi pentru un acelaşi argument: veţi menţine un ritm bun progresiei voastre.

Prea multe cifre plictisesc.

Anecdotele trebuie să fie scurte, altfel cititorul vă „pierde” mesajul.

Varietatea

Trebuie să ştiţi să utilizaţi evantaiul complet al „celor nouă dovezi”.

Alternaţi mişcările raţionamentului: inducţia şi deducţia.

Reînnoiţi-vă indiciile de judecată pe măsura argumentaţiei şi trebuie să ştiţi să le ierarhizaţi.

Echilibrul

Echilibraţi volumul fiecărei părţi: când

diferenţele depăşesc 20%, cititorul vostru are sentimentul că o parte este îi ascunsă.

Relieful

Feriţi-vă de ideile, tacticile, exemplele tocite. Argumentaţia face apel şi la originalitate.

Coerenţa

Alegeţi dovezi de acelaşi nivel ca şi teza: dacă afirmaţiile voastre sunt de dimensiune europeană, veniţi cu ilustraţii la această scară şi nu cu exemple locale…

Termenii articulării după funcţia lor

Enume	*Marc*	Concluzi
rarea mai	*hează*	onarea unui
întâi în	*începutul*	raţionament
primul rând	*marchează*	în definitiv
întâi şi întâi	*dezvoltare*	până la urmă
înainte de	*a*	în total pentru
toate pe	*marchează*	a încheia pe
urmă apoi	*sfârşitul*	scurt în
Şi în		concluzie în

plus încă peste de altfel în sfârşit în ultimul rând		rezumat
Ilustrarea Adică De exemplu În special Astfel Ca Este cazul	Marcarea adeziunii Cert Bineînţeles În mod sigur Desigur Fără îndoială De altfel	Atenuarea Măcar Cel puţin
Rectificarea	Opunerea	Prezentarea unei

Totuşi Cu toate acestea Or De fapt Cu adevărat	Dar Dimpotrivă În revanşă În mod contrar În timp ce La polul opus	alternative Fie… fie Ori… ori Primul… al doilea
Punerea În paralel Nu numai că… Dar	Prezentarea Unei cauze Căci Într-adevăr	Prezentarea Unei consecinţe La fel Deci

De asemenea	Pentru că	În consecinţă
În acelaşi fel	Din moment ce	De aceea
Pe de o parte	Efectiv	Astfel
Pe de altă parte	Dat fiind că	Ca urmare
	Având în vedere	În aşa fel încât
	Că	În aşa manieră că
	Sub efectul	În aceste condiţii
	Graţie	De unde
	Cu ajutorul	Din acel moment

CAPITOLUL 13

INFLUENŢAŢI-VĂ CITITORUL

Fie că sunteţi autorul unui slogan publicitar, al unui raport, al unei corespondenţe sau al unui articol, vă faceţi o reprezentare a raportului de influenţă întreţinut cu cititorul.

Această concepţie despre argumentaţie determină mijloacele puse în practică pentru a influenţa. Aveţi o apropiere mai degrabă dominant-dominat, ce vă va determina să construiţi o argumentaţie directă, ba chiar înşelătoare? Vă simţiţi, dimpotrivă, mai apropiaţi de o concepţie „pedagogică” a argumentaţiei, caz în care, fără a neglija apărarea tezei voastre, veţi şti să prezentaţi şi argumentele în favoarea antitezei, lăsându-i astfel cititorului o zonă mai mare de libertate în alegerea modului de a gândi, de a crede, de a face?

Dacă este adevărat că în spatele influenţei în

scris este prezentă o autoritate, îi putem da acesteia două accepţii. Prima, cea mai direct inspirată din etimologia cuvântului: *a face să crească* privilegiază ideea de ajutor şi de însoţire a reflecţiei. Cea de a doua accepţie avantajează mai degrabă o viziune pragmatică a autorităţii: exercitarea unei influenţe asupra celorlalţi pentru a obţine un anumit comportament.

— Fiecărui cititor, argumentaţia sa

„Inamicii… apropiaţi de Allan J. Pakula

Promisiune de afiş neonorată: ni se dă drept momeală un duel între staruri (Harrison Ford contra Brad Pitt, bătrânul soldat călit contra tânărului lup), şi ne trezim cu o succesiune de evenimente care nu duc la niciun rezultat. Cu toate acestea, subiectul permitea o superbă confruntare: un caraliu din New York găzduieşte un tânăr irlandez despre care nu ştie că este un terorist pro IRA. Pe de o parte: legea, integritatea;

pe de alta: lupta clandestină, minciuna. Dar realizatorul eschivează toate momentele în care s-ar fi putut înnoda o legătură puternică şi complexă între cei doi bărbaţi”.[66]

„*Autobuzul vrea să-şi schimbe imaginea* Pe o piaţă stabilă, dar mai deschisă, autobuzul, instrument privilegiat al transporturilor colective urbane, îşi transformă imaginea. Ştrangulat între automobilul personal şi noile mijloace de transport, autobuzul suferă de pe urma unei imagini din ce în ce mai degradate. Scăderea numărului de călători constatată în Franţa începând din 1988 reprezintă o manifestare a acestui lucru”.[67]

În aceste două extrase, autorul a vrut să influenţeze cititorul şi să-l facă să-şi schimbe părerea. Criticul literar în primul extras şi expertul tehnic în cel de al doilea reprezintă de

66 Philippe Piazo, *Télérama*, nr. 2464,2 aprilie 1997.
67 Arnaud Jadoul, *L'Usine nouvelle*, nr. 2571,21 noiembrie 1996.

altfel figuri autoritare recunoscute ca fiind competente în schimbarea opiniei generale. Cu toate acestea, în funcţie de tipul de cititor, anumite figuri autoritare funcţionează mai mult sau mai puţin bine în calitate de pârgii de schimbare.

Într-adevăr, aveţi de a face cu:

un cititor conformist?

Un cititor raţional?

Un cititor emotiv?

Exemplu

75% dintre tinerele cuplurile ce trăiesc la Paris în ziua de azi au în vedere să se mute la periferie[68]. Ca şi ei, vă întrebaţi fără îndoială ce avantaje prezintă acest mod de viaţă. Trăind la periferie de zece ani, cuplul M. Constituie un bun

68 Traducem *banlieue* prin *periferie* în lipsa unui echivalent, deşi termenul în limba franceză, în contextul dat, nu are conotaţiile mai puţin pozitive din limba română, dimpotrivă (n.t.).

exemplu. Noi am întâlnit acest cuplu cu profesii liberale care „se eliberase” de presiunea vieţii citadine pentru a trăi într-un sat încântător a cărui viaţă este ritmată de sunetul clopotelor… Faptul le impune 160 de km pe zi în contra partidă cu câteva grătare la iarbă verde anuale. Profesorul X denunţă patologiile fizice şi psiho logice legate de excesul de drumuri cu maşina…

Cititorul conformist

Exemplu

A trăi la periferie pentru a accede la proprietate sau a accede la proprietate pentru a trăi la periferie? Chestiunea nu este clar concluzionată pentru tinerele cupluri întrebate. La sfârşitul socotelii – şi mai ales al socotelilor –, ei constată că soluţia *periferie* este mai scumpă decât soluţia citadină: la achitarea poliţelor se adaugă într-adevăr costul călătoriilor (costul

traseelor, întreţinerea unei maşini mai scumpe), activităţi extraşcolare toate cu plată, o doică (creşele fiind inexistente) etc. Astfel, în menajul Y, se plăteşte o sumă de 10.000 de franci pe lună pentru habitat (casă, doică, maşină) contra 6.000 la Paris (apartament, creşă, maşină inutilă) şi toate acestea se întâmplă deşi scopul mutării lor a fost căutarea unei optimizări bugetare!

Argumentele la care este sensibil cititorul conformist se sprijină pe norma grupului de referinţă, pe obiceiurile sale, pe gradul său de inovaţie, pe experienţa sa. El vă va fi recunoscător să evocaţi elemente care-l asigură în privinţa unui grup de referinţă valorizam, care-i întăreşte integrarea socială, şi aceasta prin:

— Citate.

— Figuri autoritare recunoscute, lideri de opinie pe tema tratată.

— Auxiliare morale convenţionale.

Trebuie să scrieţi o argumentaţie integratoare.

Exemplu

Periferia sau Eldorado noilor proprietari, în urmă cu douăzeci de ani, Londra şi periferia sa întinsă pe 100 de km treceau drept specific... britanic. Astăzi, tinerele cupluri pariziene migrează şi ele la 50,70, ba chiar 100 de km pentru a se alătura tufelor, cântecelor păsărilor şi pavilioanelor. Să se autodenunţe cel care nu a visat dimineţi de duminică blând ritmate de sunetul clopotelor... Familia M. A încercat experienţa: dimineţile lor de duminică sunt de acum blând ritmate de sunetul clopotelor şi de cel al... maşinilor de tuns iarba etc.

Cititorul raţional

Este sensibil la o logică bazată pe fapte, demonstraţii. Cititorul conformist examinează o argumentaţie, prin prisma bunului său simţ, a

logicii sale. El va fi sensibil la o argumentaţie foarte clar informativă. Veţi şti să-l trataţi ca pe un adult responsabil, punându-i întrebări, dându-i informaţii precise, ştiinţifice. Argumentaţia voastră trebuie să fie raţională.

Cititorul emotiv

Este cel mai sugestiv. El este puternic călăuzit de motivaţiile sale, în sensul forţelor mai mult sau mai puţin inconştiente care declanşează acceptarea, inclusiv – şi uneori mai ales – dacă acest lucru este declanşator de stres. Cititorul emotiv este deosebit de sensibil la factorii iraţionali şi afectivi aflaţi la originea decizii: el are nevoie să fie sedus mai întâi. Citatul următor se aplică în mod deosebit cititorului emotiv: *între două soluţii care par echivalente, sentimentul este cel care hotărăşte*. Trebuie să optaţi pentru o argumentaţie sugestivă.

Exerciţiul 48

Cărui tip de cititor se adresează acest extras: conformist? raţional? emotiv? Din lipsă de idei, mobilăm... Produsele Phillipe Stark sunt în această privinţă edificatoare. Să nu devenim ridicoli contestând creativitatea acestui designer care, ca şi oamenii din publicitate, e întotdeauna cu un pas înaintea gustului comun. Ca şi ei, el mărturiseşte cu o fascinantă candoare că „a vorbi despre obiect nu este interesant; este însă interesant să vorbeşti despre ceea ce gândeşti despre el, despre memoria pe care o ai despre el”. Altfel spus, Stark vinde parfumul lucrurilor şi nu lucrurile în sine. Când îşi prezintă scaunul Miss Tripp (ah, aceste nume care ţin locul obiectelor care lipsesc!) Stark ne spune că acesta este „arhetipul scaunului de bucătărie pe care mama servea cafeaua cu lapte”. Nu cumpărăm o bucătărie, ci mirosul cafelei cu lapte, şi pe mama în primul rând.

— Soluţii la p. 196

— Implicarea cititorului

Atunci când intraţi în contact cu cititorul pe o temă dată, trebuie totodată să vă puneţi următoarele întrebări:

— Ce reprezintă tema de argumentaţie pentru el?

— Care sunt pentru el mizele, riscurile punctului de vedere circumscris temei?

Altfel spus, care este implicaţia cititorului în tema argumentaţiei?

Iată o grilă care vă permite să observaţi două criterii: nivelul de implicare al cititorului în raport cu tema şi distanţările de punctele de vedere posibile asupra subiectului.

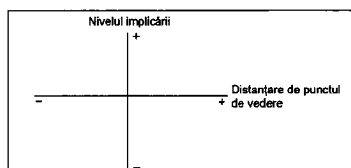


Figura nr. 1

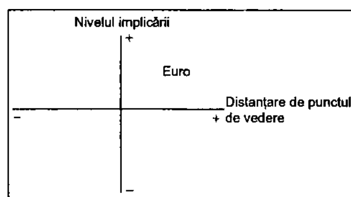
Grila de apreciere a implicării cititorului

Prima situaţie: *un nivel al implicării ridicat şi distanţări semnificative ale punctelor de vedere*

Exemplu: *Euro*

— Riscurile legate de schimbarea de opinie sunt uşor perceptibile, criteriile de apreciere sunt numeroase.

— Masa de informaţie ce trebuie tratată este considerabilă.



Argumentaţie de dezvoltat

— Asiguraţi cititorul.

— Subliniaţi beneficiile personale legate de o schimbare de părere.

— Evocaţi mai multe scenarii, mai multe puncte de vedere alternative.

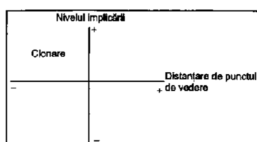
— Lăsaţi-vă timp pentru argumentaţie…

A doua situaţie: *un nivel al implicării ridicat şi mică distanţare între punctele de vedere*

Exemplu: *Clonarea umană*

— Perspectiva schimbării de opinie pasionează dezbaterea.

un criteriu de apreciere le domină pe toate celelalte; grila de decizie este deci simplificată.



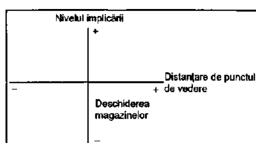
— Criteriul de apreciere dominant este un martor al culturii actuale.

Argumentaţie de dezvoltat:

— Demonstraţi pertinenţa punctului de vedere.

— Prezentaţi argumentele după modul de raliere.

A treia situaţie: un nivel al implicării scăzut şi distanţări ale punctelor de vedere importante



Exemplu: Deschiderea magazinelor duminica

în Franche-Comté

— Cititorul este sensibil la alţi factori ce înconjoară istoria litigioasă.

— Cititorului i se distrage repede atenţia

Argumentaţie de dezvoltat:

— Construiţi o relaţie cu cititorul fondată pe complicitate.

— Depăşiţi cadrul anecdotei.

— Dovediţi cititorului stima şi recunoaşterea voastră.

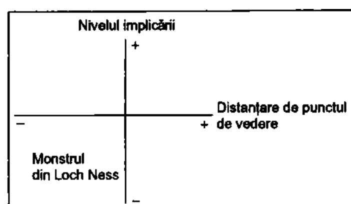
A patra situaţie: un nivel al implicării slab şi distanţări ale punctelor de vedere puţin semnificative

Exemplu: Existenţa monstrului din Loch Ness

— Factorii personali predomină.

— Circuitul luării deciziei este scurt; cititorul con sacră puţin timp reflecţiei asupra acestei

teme.



Argumentaţie de dezvoltat:

— Creaţi un adevărat parteneriat cu cititorul.

— Lărgiţi dezbaterea pentru a mări nivelul implicării.

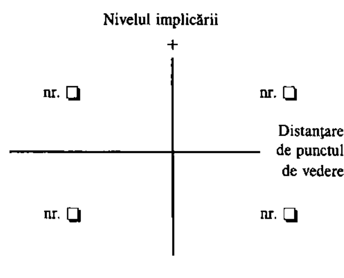
Exerciţiul 49

Rotiţi, urmărind punctul de vedere al cititorului, temele argumentaţiei pe grafic, înscriind numerele temelor în căsuţe:

Tema nr. 1: Săptămâna de 35 de ore de muncă

Tema nr. 2: Internet

Tema nr. 3: Banii în sport



s* Soluţii la p. 196

— Controlaţi calitatea argumentaţiei

Exerciţiul ce urmează – controlul calităţii argumentelor Juliettei – permite reamintirea diferitelor componente ale unei argumentaţii bine conduse.

Exerciţiul 50

Controlaţi calitatea argumentaţiei

„Într-o firmă, ceea ce costă cel mai scump nu sunt salariile, ci metrii pătraţi!" Multe firme au adoptat atunci soluţia de a-şi muta sediile într-o

periferie tristă, pesimistă şi mai ieftină. Dar care sunt costurile ascunse ale acestei prime soluţii, totuşi a priori avantajoase? O demotivare a personalului supus unui mediu prea puţin stimulant; o discreditare a întreprinderii în faţa clientelei, sedii ce contribuie la descalificarea imaginii de marcă; furnizori mai puţin grăbiţi în privinţa termenilor impuşi de periferie.

Astăzi vi se prezintă o soluţie alternativă: biroul virtual. Despre ce este vorba?

Concept născut odată cu generalizarea comunicaţiilor informatice, biroul virtual propune fiecărui salariat nu câţiva metri pătraţi alocaţi pentru a-şi exercita meseria, ci posibilitatea unei găzduiri provizorii şi variabile, în funcţie de obiectivele sale şi de actualitatea sa profesională. Astfel, domnul Dupont primeşte astăzi vizita a trei furnizori şi îşi vede atribuit un birou înzestrat cu o sală de reuniuni; doamna Ferry, care primeşte candidaţi, va beneficia astăzi de un birou luxos fără ostentaţie, pe când domnul Durand, aflat în

deplasare, nu lasă niciun birou vacant pe durata absenţei sale. Optimizarea metrilor pătraţi este imediată, directă. Firmele cele mai avangardiste – din sectorul consultingului sau al vânzărilor – au adoptat astăzi acest concept, iar mulţi dintre vecinii noştri germani îl practică deja de mult timp. Faza experimentului-pilot a fost de mult depăşită, dar uneori firmele ezită în faţa unei gestiuni şi a unor modalităţi practice oarecum puţin cunoscute... în realitate, pe plan practic, biroul virtual se administrează ca o cameră de hotel, pe baza unui sistem de rezervare. Or, hotelurile noastre Volonté sunt specialiste în domeniul hotelier încă din anii '70; de aceea noi oferim astăzi firmelor acest know-how pentru a coopera la dezvoltarea biroului virtual.

De asemenea, noi vom transforma mai multe etaje ale hotelului nostru Volonté-Bercy în birouri virtuale, începând cu data de 1 ianuarie 1999.

Vă veţi număra şi Dumneavoastră printre cei

care vor beneficia primii de un cadru de muncă excepţional: vedere spre Sena, spaţii concepute într-un hotel de 4 stele, mobilier proiectat de către Philippe Stark, personal de înaltă calificare, cartier de imobile în bulevardul Haussmann? Şi toate acestea realizând economii substanţiale.

Juliette M., responsabilă de proiect, vă aşteaptă pentru a stabili cât mai profitabil, împreună cu dumneavoastră, bugetul operaţiunii extinse la unul sau mai multe servicii, însoţit de un studiu prospectiv pe o durată de cinci ani a câştigurilor scontate.

Cu cordialitate, Juliette M., Responsabilă de proiect

Reperaţi indicatorii de control

1. Care este nivelul argumentaţiei?

— Apărarea unei cauze

— apărarea unui interes personal

— apărarea unei interpretări a adevărului

2. Care este teza?

3. Juliette are în vedere schimbarea de acţiune sau schimbarea de convingere?

4. *A priori* care este scenariul cititorului pe o temă ca aceasta?

— Implicare ridicată şi distanţare semnificativă a punctului de vedere

— implicare ridicată şi distanţare prea puţin semnificativă a punctului de vedere

— implicare slabă şi distanţare importantă a punctului de vedere

— implicare slabă şi distanţare prea puţin importantă a punctului de vedere

5. Juliette se adresează mai degrabă unui cititor:

— Conformist

— raţional

— afectiv

6. Juliette se sprijină mai degrabă pe un demers de:

— Convingere

— persuasiune

7. Pragul informativ explicit este adaptat la tipul de cititor?

8. Ce model de argumentaţie a ales Juliette?

— Retoric

— medical

— ştiinţific

— dialectic

9. Ce reguli ale jocului regăsim în cadrul argumentaţiei?

— Angajare

— ritualizare

— legitimizare

— creditare

— regularizare

— adaptare

— captare

10. Ce progresie ritmează argumentaţia?

11. Informaţiile aduse de Juliette sunt:

— Exacte?

— Utile?

— Complete?

— Critice?

— Coerente?

12. Definiţiile se sprijină pe:

— Neutralitate?

— Utilizarea de termeni diferiţi de termenul de definit?

— Echivalenţă?

— Scoaterea în evidenţă a caracteristicilor esenţiale ale termenului de definit?

— Claritate?

13. Ce dovezi reperaţi?

— Fapt, anecdotă, povestire teatralizată

— cifre

— calcul

— comparaţie

— contrariu

— experienţă

— exemplu

— autoritate

— încredere

14. Care sunt indicii de judecată solicitaţi:

— Realitate?

— Valoare?

15. Care sunt operatorii argumentativi?

16. Care sunt termenii articulării?

17. Ce greşeli de argumentaţie diagnosticaţi?

— Generalizări

— omisiuni

— distorsionări

18. Ce reguli ale esteticii sunt respectate?

— Sobrietatea

— varietatea

— echilibrul

— reliefarea

— coerenţa

Răspunsuri

1. Pentru Juliette, este vorba despre apărarea unui interes comercial, limitat la lanţul hotelier. Cu toate acestea, ea participă la dezvoltarea unui nou concept în cadrul profesional.

2. Teza: închirierea de servicii la un hotel de 4 stele, aparţinând lanţului hotelier Volonté, cu noi aplicaţii: biroul virtual.

3. Juliette are în vedere schimbarea de acţiune, devenită posibilă printr-o schimbare de mentalitate: biroul nu mai „aparţine” nimănui.

4. Ne aflăm într-un scenariu unde:

— În mod foarte clar, distanţările punctului de vedere privitor la temă sunt semnificative, deoarece avem de a face cu o idee nouă, deci prea puţin generalizată.

— În funcţie de interlocutor – gestionar sau nu –, implicaţia va fi sau nu ridicată.

5. Juliette se adresează mai curând unui cititor raţional, argumentaţia sa punând esenţial

în valoare presupusele câştiguri ale proiectului. Totuşi, paragraful ce descrie atuurile hotelului, începând cu „vederea spre Sena” se adresează mai degrabă laturii afective a cititorului.

6. Juliette adoptă un demers de convingere, presupunând încă de la început că cititorul ei nu şi-a imaginat că soluţia biroului virtual reprezintă un răspuns la costurile metrilor pătraţi. Ea impune deci argumentele sale în favoarea soluţiei.

7. În măsura în care corespondenţa se adresează în mod clar unui factor de decizie sau, în orice caz, unei persoane susceptibile de a influenţa decizia, nivelul informativ este suficient. Cu toate acestea, doar câteva cuvinte explică noţiunea de birou virtual, încă prea puţin familiară. Juliette presupune că cititorul cunoaşte hotelurile Volonté, deoarece informaţiile privitoare la lanţul hotelier sunt prea generice; putem paria că clienţii hotelului reprezintă ţinta scrisorii.

8. Modelul argumentaţiei se aseamănă cu modelul medical:

— Relevare a simptomelor şi diagnostic în primul paragraf.

— Tratament cu ajutorul biroului virtual la Volonté.

9. Regulile jocului argumentaţiei la Juliette:

— Se angajează: ea semnează, Responsabilă de proiect.

— Ritualizează: ritual propriu „curierului-mailing” (cu cordialitate, propunere de întâlnire).

— Legitimizează: hotelurile noastre Volonté sunt specialiste în domeniul hotelier încă din anii 70, noi oferim astăzi firmelor acest know-how pentru a coopera la dezvoltarea biroului virtual.

— Aduce credit: firmele cele mai avangardiste... au adoptat astăzi acest concept; vecinii noştri germani îl practică deja de mult timp.

— Regularizează: uneori, firmele ezită în faţa unei gestiuni şi a unor modalităţi practice oarecum puţin cunoscute.

— Adaptează: cu ajutorul exemplelor evocate

pentru a sugera disfuncţiile legate de o implantare în peri ferie, alegând atuuri susceptibile să atingă întreprinderea în imaginea sa de marcă.

— Captează: în diagnostic, avalanşa de cuvinte sau de expresii care dramatizează situaţia: costă mai scump, trist, pesimist, costuri ascunse, demotivare, mediu prea puţin stimulant, discreditare a firmei în faţa clientelei etc.

Dimpotrivă, în cadrul soluţiei captare: utilizare a adjectivelor evocatoare: optimizare imediată, directă, lux, mobilier desenat, de înaltă ţinută, economii substanţiale etc.

10. De la scenariu-catastrofă la soluţie-miracol.

11. Informaţiile aduse de Juliette se caracterizează în special prin:

— Exactitudine, utilitatea lor în cadrul demonstraţiei, coerenţa lor internă; ele nu sunt nici complete, nici critice.

12. Definiţia esenţială dată de Juliette priveşte biroul virtual. Această definiţie se supune

regulilor obişnuite, ea nestrălucind în mod deosebit prin neutralitate.

13. Dovezi reperate:

— Fapt: citat şi scenariu de pornire, transpunere în situaţie a domnilor Dupont şi Durand şi a doamnei Ferry.

— Calcul: propunere de calcul bugetar legat de operaţiune.

— Exemplu: adoptare a sistemului biroului virtual în anumite întreprinderi franceze şi în Germania.

— Autoritatea: valoare exemplară a ceea ce se face în sectorul consulting, Philippe Stark.

— Încredere: a coopera la dezvoltarea.

14. Principalii indici de judecată solicitaţi sunt judecăţi de valoare.

15. Operatorii argumentativi: multe întreprinderi au adoptat atunci… numeroşi vecini germani îl practică deja.

16. Termenii articulării: localizaţi mai ales în cea de a doua parte a curierului, mai

argumentativă: *dar, astfel, în realitate, or, de aceea, la fel*; prima parte, mai degrabă enumerativă, le justifică într-o mică măsură.

17. Greşeli de argumentaţie. Sunt omise sistematic toate limitele practice şi psiho-sociologice legate de biroul virtual. *Numeroşi vecini de-ai noştri germani* aduce de altfel cu o generalizare de-abia mascată.

18. Regulile estetice sunt bine respectate.

GLOSAR

Adjectiv personal: gramaticianul F. Brunot propune denumirea de „adjectiv personal atunci când determinativul are caracterul de a marca un raport de însuşire”. Astfel, în *casa sa*, determinativul este un adjectiv personal, în schimb în *ţara sa*, el nu mai este decât un adjectiv posesiv.

Alegorie: metaforă dezvoltată în povestire simbolică.

Aşezare în pagină de tip francez/de tip american:

prima indică faptul că textul cuprinde contracţii, alineate ce marchează începutul paragrafelor, cea de a doua prezintă textul aliniat la marginea din stânga, fără nicio contracţie.

Barbarism: greşeală de limbă ce constă în folosirea unui cuvânt deformat sau introdus forţat în limbă.

Cartă grafică: desemnează ansamblul

convenţiilor tipografice care normează documentele interne şi externe ale unei întreprinderi.

Circuit de lectură: itinerar rapid de lecturare urmă rând titlurile, subtitlurile, relansările, graficele.

Cognitiv: care se raportează la procesele intelectuale prin care un individ dobândeşte informaţii din mediul său înconjurător.

Comportament de evitare: provine din latinul *evitare*, care înseamnă „a se sustrage unei nenorociri”.

Contrasens sau sens fals: interpretare contrarie sau diferită de adevărata semnificaţie.

Creier intuitiv: această definiţie provine din cercetările lui Sperry asupra specificităţilor hemisferice. După Sperry, creierul drept este cel al intuiţiei, al creativităţii, al gândirii globale, în opoziţie cu creierul stâng, unde îşi are locul gândirea analitică, raţională şi logică.

Dialectic: raţionament ce constă în

analizarea realităţii punând în evidenţă contradicţiile acesteia şi căutând să le depăşească.

Disonanţă cognitivă: stare de tensiune interioară datorată faptului că suntem împărţiţi între două sau mai multe idei.

Dublă constrângere: presiune psihologică ce comportă două injuncţii paradoxale care pun o persoană în imposibilitatea de a acţiona. Exemplu: „Fii spontan”. Şcoala de la Palo Alto s-a preocupat în mod deosebit de analizarea acestui fenomen.

Empatic: care manifestă capacitatea de a se pune în locul cuiva pentru a resimţi ceea ce el resimte.

Figură autoritară: persoană, grup, instituţie ce are pentru individ un statut de model, influenţând comportamentele.

Grup de apartenenţă: grup căruia o persoană îi aparţine prin fapte şi vocabular, într-o manieră voluntară (grup sportiv) sau involuntară (familial).

Grup de referinţă: norme şi valori la care o

persoană doreşte să adere. „Acest grup-model îndeplineşte o funcţie de socializare anticipată”.

Inhibiţie: fenomen psihologic caracterizat prin blocare sau încetinire a activităţii.

Ipoteză: propoziţie de la care pleacă raţionamentul pentru a rezolva o problemă sau a demonstra o lege.

Încărcătură afectivă: desemnează cuvintele sau textele care provoacă o reacţie emotivă la citirea lor.

Jargon: vocabular propriu unei profesii, unei categorii de vârste, unei discipline care-l ţine la distanţă pe novice.

Definiţie a sociologului Robert K. Merton.

definiţie din *Petit Larousse*, 1996.

Judecăţi obiective/subiective: judecata este obiectivă atunci când se bazează pe elemente faptice şi verificabile, şi, dimpotrivă, subiectivă,

atunci când provine dintr-o selecţie parţială a elementelor.

Legea lui Pareto sau legea lui 80/20: raport după care sociologul şi economistul Pareto a estimat eficacitatea. 20% din timpul scurs generează 80% din rezultat, invers, cele 80% ce rămân din timpul scurs vor genera ultimele 20% din rezultat.

Lizibilitate: claritate a unui text atât în formă cât şi în fond.

Miză: dintre elementele jocului se disting: miza, aprecierea câştigurilor, anticiparea posibilelor pierderi.

Neutralitate: imparţialitate, non-directivitate.

Nevoie gregară: nevoie răspunzând unei voinţe de conformism la normele unui grup, motivată de dorinţa de integrare.

Niveluri de limbă sau registre: categorii prin care vocabularul şi construcţiile de fraze sunt clasate. Distingem registrele familiar, natural, natural normalizat şi susţinut.

Recadrare: explicare mentală a realităţii în vederea noilor informaţii selecţionate. Tehnică preconizată de anumiţi membri ai şcolii de la Palo Alto: Hali, Watzlawick, Weakland, Bateson.

Redundanţă: caracterul unui enunţ ce prezintă aceeaşi informaţie sub mai multe forme.

Silogism: raţionament logic ce conţine trei propoziţii: concluzia este dedusă din prima prin intermediul celei de a doua.

Exemplu:

Toţi oamenii sunt muritori.

Or, toţi grecii sunt oameni.

Deci toţi grecii sunt muritori.

Solecism: greşeală sintactică frecvent.

Şapou: termen ziaristic desemnând un scurt rezumat propus la începutul articolului.

Valoare intrinsecă/extrinsecă: fiecare cuvânt poartă în el o semnificaţie – aceasta este valoarea sa intrinsecă – dar el are de asemenea şi o valoarea relativă la comportamentul său în cadrul frazei.

Vizuale: desemnează într-un text toate inserările vizuale, cum sunt fotografia, graficele, ilustraţiile.

Vocabular activ: vocabular suficient de bine stăpânit pentru o utilizare spontană, adaptată şi justă, în opoziţie cu vocabularul pasiv, înţeles dar neutilizat.

Voci interioare necondiţionate: se exprimă în termeni de „eu nu sunt”. Dimpotrivă, vocile condiţionate se exprimă în termeni de „eu nu am” sau „eu nu fac”.

Zgomote: după teoria informaţiei, zgomotele „desemnează atât paraziţii fizici, tehnici cât şi psihologici aflaţi la originea deformărilor în cadrul comunicării”.

SOLUŢIILE EXERCIŢIILOR

CAPITOLUL 3

Exerciţiul 10

Funcţiile primare şi secundare

1. În timp ce teama face faţă unui pericol real, frica poate să întâlnească un pericol real sau imaginar.

2. Temeritatea conţine o imprudenţă care nu este prezentă în curaj.

3. Comunicarea face loc interlocutorului, în timp ce informarea nu presupune decât emiţător şi mesaj.

4. Avertizarea sugerează o punere în gardă ignorată de anunţare.

5. Sugerarea este mai puţin afirmativă decât propunerea.

6.

Exerciţiul 12

Corespondenţa sinonimică

1. A exagera, a amplifica, a dramatiza, a întrece măsura.

2. A complimenta, a felicita, a lăuda.

3. A se îndoi, a oscila, a ezita, a tergiversa, a tatona.

4. Neînţelegere, greşeală, quiproquo, confuzie.

5. Altruism, caritate, umanitarism, filantropie.

6. Natural, comod, uşor, facil.

7. Rezonabil, moderat, temperat.

Exerciţiul 13 înlocuiţi termenii printr-un sinonim

Asiduitate/întâlneau/interes/a sublinia/ deplasări/dispozitiv.

CAPITOLUL 4

Exerciţiul 15 Faceţi ideea inteligibilă

1. Un hotel fără clienţi nu mai este un hotel.

2. Astfel, putem observa mulţi tineri ce rămân să locuiască la părinţii lor, chiar şi după ce şi-au găsit un loc de muncă.

3. Agentul comercial trebuie să cunoască caracteristicile şi avantajele produsului său, şi în plus, el trebuie să întrunească anumite calităţi de contact, de ascultare şi de consiliere.

4. Serviciul de producţie într-o fabrică de pantofi.

Exerciţiul 16

Găsiţi un titlu

1. Invitaţie la insolit

2. Picturinsolit

3. Pentru toate talentele: Academia Bellefond

CAPITOLUL 5

Exerciţiul 17 Traducere stilistică

1. Pentru protejarea mazării de primăvară: câteva reguli de urmat obligatoriu.

— Luptaţi împotriva maladiilor şi a puricilor prin prevenire.

— Anticipaţi evoluţia meteo.

— Trebuie să cunoaşteţi faptul că planta, cu cât are mai multe etaje de flori, cu atât mai mult riscurile de dezvoltare a maladiilor sunt mai mari.

2. Curăţarea aparatului se face cu ajutorul prafului de curăţat ce se va folosi cu bureţi abrazivi metalici sau plastici. În ceea ce priveşte curăţarea tabloului de comandă, cel mai bun rezultat se va obţine cu produse pe bază de alcool sau cu ajutorul unui diluant de produse grase.

De altfel, o spălare fără veselă, anuală, va permite întreţinerea corectă a aparatului cu condiţia utilizării unui produs special de curăţare a cuvei, aflat în vânzare în comerţ.

3. Participând la acest colocviu internaţional, care îi întruneşte pe cei mai mari specialişti în

cultura mazării, aţi fost fără îndoială sensibil ca şi mine la calitatea schimburilor dintre participanţii la congres. Ţin în mod deosebit să vă mulţumesc pentru interesul arătat cercetărilor laboratorului nostru şi pentru atitudinea dumneavoastră de validare a ipotezelor mele…

Exerciţiul 18 Temperamentele stilistice

1. Pentru a trata un acelaşi subiect, autorii au privilegiat respectiv:

— Fie dimensiunea tehnocrată.

— Fie dimensiunea pragmatică.

— Fie dimensiunea pragmatică asociată dimensiunii literare.

CAPITOLUL 7

Exerciţiul 32 Registrul dominant

1. Registrul susţinut
2. Registrul natural normalizat
3. Registrul familiar
4. Registrul natural.

Exerciţiul 33

Registrele susţinut, natural, familiar

1. Familiar: un fabricant britanic de alarme tocmai a migălit un dispo zitiv simplu pentru a-i linişti pe automobiliştii înnebuniţi de agresiune. Soneria trebuie să permită şoferilor căzuţi în pană obţinerea de ajutor fără să iasă din maşina lor. O tabelă cu lumini intermitente, fixată pe geamul lateral al maşinii stricate, va anunţa „ajutor, chemaţi poliţia” şi îi va descuraja pe trecători, spunând în acelaşi timp că pasagerii sunt bine.

2. Natural: un fabricant britanic de alarme a

inventat un dispozitiv pentru a-i linişti pe automobiliştii ce se tem de agresiune. Avertizorul trebuie să permită şoferilor căzuţi în pană, uşor răniţi, obţinerea de ajutor fără să iasă din maşina lor. Purtând un mesaj de culoare ţipătoare: „ajutor, chemaţi poliţia”, un panou fixat pe geamul lateral al maşinii stricate îi previne pe trecătorii gură-cască să nu se apropie, anunţând în acelaşi timp că pasagerii sunt bine.

Indicatori	Fragmente relevate
Expresii încărcate afectiv suscitând emoţia	A ucis a învia copil în dificultate Entuziasm
Expresia ironiei	
Judecăţile de valoare	
Opiniile sau luările de poziţii tranşante	
Distanţările în raport cu registrul dominant:	Job boss compilaţii debarcat

incursiune a registrelor extreme – susţinut sau familiar	omul tot ce mişcă în materie de muzică nu prea ştie ce să facă bine în pielea dumneavoastră
Figurile de stil	Babacoolism
Punctuaţia expresivă	„Boss-ul”.
Semnele grafice de accentuare	Une ville et des musiques

CAPITOLUL 9

Exerciţiul 36

Cei opt indicatori ai îndrăznelii

3. Susţinut: un fabricant britanic de alarme tocmai a conceput un mecanism simplu ce are drept scop liniştirea automobiliştilor stăpâniţi de psihoza agresiunii. Avertizorul trebuie să-i însoţească pe şoferii aflaţi în pană, uşor accidentaţi, în chemarea lor de ajutor şi aceasta fără a fi nevoiţi să-şi părăsească vehiculul. Caracterizat prin culori stridente, un panou fixat pe geamul lateral al maşinii stricate le ordonă trecătorilor să se ţină la distanţă, semnalând în acelaşi timp că persoanele accidentate nu suferă nicio leziune.

Exerciţiul 37 Adăugaţi sau temperaţi îndrăzneala

1. Mult timp privilegiu al unei minorităţi, turismul-versiune mondială s-a pus astăzi la

dispoziţia tuturor buzunarelor. În prezent, puzderie de agenţii oferă lumea la meniu. Desigur, ghizii turistici sunt nume roşi, dar am căuta degeaba o planetologie pentru a explora cele 185 de ţări care-şi împart lumea astăzi.

2. Parisul astăzi se caracterizează, olfactiv vorbind, prin cantitatea impresionantă de dejecţii ale celor 200.000 de câini ai săi. 165.000 de familii întreţin această stare de fapt, dăunătoare în special trecătorilor şi persoanelor în vârstă. Mirosuri, microbi şi viruşi scad calitatea mediului citadin şi aceasta, în ciuda tuturor eforturilor de reglementare – hotărâri de toate genurile – şi practice – cuşti.

CAPITOLUL 10

Exerciţiul 38

Un text argumentat

Mass-media „fac trafic” cu actualitatea pentru a o face mai spectaculoasă.

Exerciţiul 40 Jucaţi-vă cu mediile

1. Mai ieftin, mai convivial (convingere) /singurătatea şi surprizele neplăcute evitate (persuasiune).

2. Mai puţină poluare, mai mult spaţiu şi calm (convingere) / Gândiţi-vă la copiii dumneavoastră, la plămânii bunicii, ce aţi spune de un mic colţ al dumneavoastră pentru meşterit? Trăiţi poezia traseelor feroviare ale periferiei... (persuasiune).

3. Trebuie să trăim odată cu timpul nostru, produsele informatice care se democratizează se află la îndemâna oricui (convingere) / L-aţi vizitat pe Leonardo da Vinci pe CD laser? Nu mai fiţi nişte dinozauri pentru copiii dumneavoastră (persuasiune).

CAPITOLUL 11

Exerciţiul 43

— Cifre: vârste/procentaje/frecvenţă a ieşirilor

— Calcul: de 3 ori mai mult

— Exemplu: un om între 18 şi 35 de ani...

— Autoritate: ancheta americană

Exerciţiul 45

Raţionament pozitiv sau negativ?

1. Puţine dintre lucrările acestui cercetător nu sunt astăzi proprietatea sa exclusivă de drept.

2. Mai puţin de jumătate dintre oameni sunt treji la ora şapte dimineaţa.

3. Puţini oameni optează pentru telefonul mobil; peste cincizeci de milioane de oameni nu sunt încă abonaţi în ziua de azi.

4. „Ideea unei «creşteri a inegalităţilor» impregnează puternic climatul social actual. Ar fi evident abuziv să pretindem că ea este sistematic greşită, dar este necesar să cităm câteva domenii

importante în care asistăm, dimpotrivă, la o scădere, de manieră să echilibreze dezbaterea. Sentimentul inegalităţii crescânde este deosebit de puternic în ceea ce priveşte veniturile. Este adevărat că, după ce s-a restrâns mult timp, evantaiul salariilor s-a deschis încet, începând din 1984 şi până la începutul anilor 90. [...]

Putem de asemenea arăta că inegalităţile şcolare, chiar dacă ele rămân prea puternice, tind să se reducă. Astfel, accesul la învăţământul superior al copiilor aparţinând categoriilor sociale modeste a progresat mai mult decât cel al copiilor mai favorizaţi de mediul lor familial”.

Exerciţiul 47 Dezvoltaţi o argumentaţie

1. Dovezi:

Angajarea, din toate timpurile, pentru că acest moment este destinat judecăţii, şi în mod mai deosebit astăzi pentru că acest moment este rar, poate fragiliza combativitatea candidaţilor în faţa practicilor pe care în mod normal ei le-ar

condamna. Practicile de selecţie – morfopsihologia, astrologia sau numerologia – constituie agresiuni la libertatea individuală. Nici nu se pune aici problema contestării validităţii lor: faptul că toate cele trei se sprijină pe calităţile înnăscute ale candidatului şi nu pe competenţele sale dobândite dovedesc un determinism scandalos…

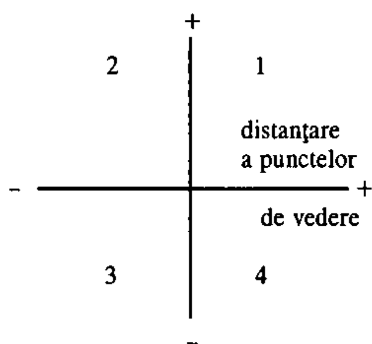
2. Angajarea, din toate timpurile, pentru că acest moment este destinat judecăţii, şi în mod mai deosebit astăzi pentru că acest moment este rar, poate fragiliza combativitatea majorităţii candidaţilor în faţa practicilor pe care în mod normal ei le-ar condamna. Aproape toate practicile de selecţie – morfopsihologia, astrologia sau numerologia – constituie agresiuni la libertatea individuală. Nici nu se pune aici problema contestării validităţii lor: faptul că toate cele trei se sprijină pe calităţile înnăscute ale candidatului şi nu pe competenţele sale dobândite dovedesc un determinism scandalos…

3. Angajarea, din toate timpurile, pentru că acest moment este destinat judecăţii, şi în mod mai deosebit astăzi, pentru că acest moment este rar, poate fragiliza combativitatea majorităţii candidaţilor în faţa practicilor pe care, în mod normal, ei le-ar condamna. Este cert că aproape toate practicile de selecţie – morfopsihologia, astrologia sau numerologia – constituie agresiuni la libertatea individuală. Nici nu se pune aici problema contestării validităţii lor: este regretabil că toate cele trei se sprijină pe calităţile înnăscute ale candidatului şi nu pe competenţele sale dobândite; aceasta dovedeşte un determinism scandalos…

CAPITOLUL 10

Exerciţiul 48

Tipul de cititor nivelul implicării



Cititor emotiv.

BIBLIOGRAFIE

M.C. Bayol et M.J. Bavencoff, *La Grammaire française*, Nathan, „Repères pratiques”, 1995.

Henri Bénac, *Dictionnaire de synonimes*, Hachette, 1956 – 1982.

Claire Boniface, *Les Ateliers d'écriture*, Retz, 1992.

Alain Ca nu, *Rhétorique et communication*, Editions d'Organisation, 1992.

Michel Dabéne, *L'Adulte et l'écriture*, De Boeck, Université, 1987.

De Marez, Desmarchelier, Gonifei, *Le Précis de d'orthographe*, Nathan, „Repères pratiques”, 1990

A. Duchesne et T. Leguay, *Petite Fabrique de littérature*, Magnard, 1984.

Alain Etchegoyen, *Le Pouvoir des mots*, Dunod, 1994.

René Garnis, *Les Étymologies-surprinses*, Belin, 1988.

Maurice Grévisse, *Quelle proposition*? Duculot, 1993.

A. Hamon, *Les Mots du français*, Hachette, 1992.

François-René Huygues, *La Langue de coton*, Robert Laffont, 1991.

B. et F. Lanot, *L'Etude d'un texte argumentatif*, Studio Vuibert, 1995.

Le Journal des psychologues, 51, rue de l'Échiquier, 75010 Paris.

Bernard Meyer, *Maîtriser l'argumentation*, Armand Colin, 1996.

Claude Peyroutet, *Style et rhétorique*, „Repères pratiques", Nathan, 1994. Catherine et Odille Pierron, *Le Savoir-écrire aujourd hui*, Marabout, 1995.

Catherine et Odille Pierron, *5 leçons pour rédiger efficacement*, Marabout, 1996.

Catherine et Odille Pierron, *Lire vite, lire mieux*, Marabout, 1996.

Le Thésaurus, Larousse, 1992.

P. Valentin Berthier et J.-P. Colignon, *Le français qu'on malmène*, Belin, 1991.

Michel Voirol, *Barbarismes et compagnie*, CFPI, 1993.

Seria: Practic

Ewa Drozda-Senkowska – Capcanele raţionamentului Gilles Ferréol, Noël Flageul – Metode şi tehnici de exprimare scrisă şi orală

A. Neculau – Noi şi ceilalţi. Teste psihologice pentru cunoaşterea ta şi a celuilalt

Charly Curgi – *Cum să ne afirmăm* Sylvie Lair – *Cum să memorăm* Catherine şi Odile Pierron – *Cum să scriem* în pregătire:

André de Peretti, Jean-André Legrand, Jean Boniface – *Tehnici de comunicare*

Bun de tipar: august 1999. Apărut: 1999

De câte ori nu vi s-a întâmplat să intraţi în panică în faţa foii albe?

De câte ori nu aţi simţit că scrisul va trădează, că vă lipseşte stilul, Nuanţele sau rigoarea necesară? Că nu reuşiţi să comunicaţi, în scris, teu prietenii, subalternii, şefii ori profesorii?

Catherine şi Odile Pierron, specialiste în tehnici de comunicare şi; management* sunt alături de voi, oterindu-vă un excelent ghid practic/ sfaturi; exemple, exerciţii, teste):...

A şti să formulezi ceea ce ai de spus

Depăşiţi frica de pagina albă Reperaţi greşelile şi termenii improprii / Evitaţi abuzul de repetiţii Ilustraţi-vă ideile îmbogăţiţi-vă stilul

Ajustaţi-vă mesajul în funcţie de cititor

Fiţi apropiaţi de cititor Schimbaţi registrele limbii Apreciaţi virtuţile. Normelor descoperiţi atuurile îndrăznelii

Cum să argumentezi pentru a câştiga influenţă

De ce să argumentăm? Aduceţi dovezi convingătoare Construiţi o-„argumentaţie solidă

influenţaţi-vă cititorul

1. *Guide de l'apprentissage,* Les éditions ouvrières, 1993.